Les 10 étapes

... et les 75 questions pour vous aider à faire murir votre projets !!

LE LIVRE

de la création d'entreprise



Christophe GUERIN

Consultant en création d'entreprise

EDITO

Envie de créer votre entreprise depuis quelques temps ? Voire dans plusieurs années ? C'est le moment d'agir !

Mais comment s'y prendre ?

Ce livre reprend l'intégralité des étapes essentielles à la création d'entreprise.

Je l'ai rédigé dans le but de vous aider à vous lancer!

Ce mode d'emploi vous guidera tout au long de votre création. Cependant, n'hésitez pas à vous faire accompagner par des experts spécialisés en stratégie d'entreprise, pour aller au bout de votre rêve !



Christophe GUERIN

Consultant en stratégie et création d'entreprise

SOMMAIRE

Première partie

LES 10 ETAPES

ETAPE 1 : L'IDEE

Tout projet de création d´entreprise commence par une idée. Qu´elle naisse de votre expérience, de votre savoir-faire, de votre imagination ou d´un simple concours de circonstance, il s´agit souvent au départ d´une intuition ou d´un désir qui s´approfondit avec le temps. Plus votre idée est nouvelle, plus vous devez vous interroger sur la capacité de vos futurs clients à l´accepter ! Plus votre idée est classique ou banale, plus vous devez réfléchir à sa réelle utilité par rapport à l´offre déjà existante sur le marché. Aucune idée ne peut être considérée comme supérieure par rapport à une autre dans le domaine de la création d´entreprise. En effet, une innovation technologique révolutionnaire ne présente pas plus d´atouts, au départ, que la saisie d´une simple opportunité commerciale sur un marché banal.

▶ LES SOURCES D´INSPIRATION POUR TROUVER UNE IDEE

• Créer dans son métier (activité connue)

C'est la source d'inspiration la moins risquée : vous maîtrisez bien l´idée et connaissez les règles du jeu. Vos compétences techniques font partie de votre savoir-faire. En effet, ceux qui créent dans un métier qu´ils connaissent bien ont généralement plus de chances de réussir que ceux qui se risquent dans l´inconnu. Cependant, il convient d´être prudent car cette voie d´accès à la création d´entreprise peut donner

un sentiment de sécurité factice, or vous êtes expert dans votre domaine, mais vous ne maîtrisez pas forcément les autres facettes du métier de créateur (commercialisation, gestion, etc.). Soyez donc en mesure d´appréhender le marché visé pour pouvoir "faire votre place" face aux concurrents.

Les nouvelles idées, nouvelles tendances

Créer une entreprise à partir de nouvelles idées, de nouvelles tendances, nécessite de guetter tout ce qui se passe en France ou ailleurs en matière de nouveaux produits, de nouveaux modes de consommation, de nouveaux concepts marketing... La plupart des magazines économiques ou spécialisés en création d´entreprise s´en font l´écho et de nombreux sites internet consacrés aux tendances actuelles ont vu le jour. Vous pouvez recevoir par e-mail les "nouvelles idées, nouvelles tendances" repérées dans la presse par le pôle Veille et Prospective de l´APCE en créant gratuitement un compte et en vous abonnant à sa lettre d´actualité quotidienne.

Déceler une opportunité

Une opportunité est une bonne occasion. C'est en quelques sortes "l´affaire à ne pas manquer" qui peut se présenter. Pour déceler une opportunité, il convient de se mettre dans une disposition d´esprit favorable, se résumant à:

- Avoir en permanence l´esprit critique pour pouvoir donner des jugements

- Exercer en permanence une grande curiosité intellectuelle : l'environnement mondial évolue rapidement et sans répit. Pour en saisir les opportunités encore faut-il rester en prise avec lui. Cela nécessite une disponibilité intellectuelle importante pour s´informer, analyser, comprendre, anticiper, voire prédire certaines évolutions. Il faut être curieux de tout pour détecter les opportunités !
- Faire preuve d´une grande ouverture d´esprit et savoir accepter les apports extérieurs, les savoir-faire ou pratiques différentes qui peuvent ouvrir de nouvelles possibilités commerciales. Il y a souvent, dans les autres économies nationales, quelque chose à transposer ou à adapter pour en faire un projet commercial en France.

Trouver une application nouvelle à un produit ou service connu

Créer une entreprise à partir d´une application nouvelle consiste à utiliser une technique, un savoir-faire, un produit connu en le transposant dans une autre activité, dans un nouveau contexte ou sur un marché différent. Il y a une part d´innovation dans les applications nouvelles et la réaction souhaitée du consommateur n´est pas toujours certaine. Un projet de création dans une application nouvelle est donc plus risqué, mais, en cas de succès, la rentabilité est supérieure.

Créer un nouveau produit ou service

L´innovation pure relève d´un exercice plus difficile. Effectivement, créer un nouveau produit, généralement à fort contenu technologique, entraîne des besoins importants de capitaux : notamment pour passer à la phase préindustrielle, pour réaliser une étude de marché approfondie, ou encore pour attendre la réponse du marché.
De ce fait, les risques se cumulent, mais la rentabilité s´avère normalement plus élevée que dans une activité classique où la concurrence est souvent très forte.

Enfin vous pouvez

Rechercher à vous associer à un projet en cours d'élaboration ***:*** Certains ont "le produit" ou "le savoir-faire" mais manquent de moyens ou de compétences. Pour cela, plusieurs choix s'offrent à vous comme effectuer une veille dans les annonces de « recherches de partenariat », bulletins de « propositions d'affaires »,… Vous pouvez également vous rapprocher des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (CMA) ou des autres organismes de développement économique local qui proposent souvent ce service.

Acheter un brevet ou négocier une licence d´exploitation d´un brevet ou d´une marque.

Rejoindre un réseau de franchise ou de commerce organisé. En effet, la notoriété et l´ancienneté du franchiseur ainsi que l´existence de son réseau apportent (avec les

obligations d´information qui leur sont imposées) un certain gage de sécurité pour la réussite de l´entreprise nouvelle. Mais cela ne dispense naturellement pas de questionner soi-même une ou plusieurs entreprises liées avec le concédant ou le franchiseur.

LA PROTECTION DE L´IDEE

L´idée en soi ne peut être protégée. Il n'y a que la forme selon laquelle elle s´exprime qui peut l'être tel que : l'invention, la marque, la création littéraire ou artistique...etc. D´une manière générale, on appelle propriété intellectuelle les droits qui protègent les créations "issues de l´activité de l´esprit humain" contre toute appropriation de tiers.
Ces droits se divisent en deux branches :

Le droit d´auteur

Il protège les œuvres de l´esprit de type :
- littéraire (thèses, romans, pièces de théâtre...)
- artistique (peintures, sculptures, plans d´architectes, photographies…)
- musical ou audiovisuel
- ou les logiciels.

Le droit d´auteur est attribué "naturellement", sans l´accomplissement de formalités particulières. Toutefois, il s´avère utile, avant de divulguer sa création à des tiers, de se pré-constituer des preuves pour être en mesure d´attester que

l´on est bien l´auteur de cette création et faire valoir ainsi, le jour voulu, ses droits.

Pour cela, plusieurs procédures sont possibles. Tout d'abord, vous pouvez utiliser le site internet **: www.inpi.fr** , qui est mis à disposition des créateurs par l´INPI (Institut National de la Propriété Industrielle). Ensuite, vous pouvez déposer un document retranscrivant l´idée auprès de la SGDL (Société des Gens de Lettres). Puis, vous utilisez un service de dépôt en ligne avec les principaux sites nationaux : (CLEO SGDL ; Dépôt concept, Dépôts numériques, Ma preuve…) ; et enfin, vous établissez un constat d´huissier (acte notarié), ou vous vous adressez vous-même un pli recommandé, qui ne sera pas ouvert lors de la réception.
Si certaines choses vous semblent ambigües, demandez l'aide d'un conseiller en création d'entreprise. Ce dernier vous facilitera la compréhension de certains points.

Les droits de propriété industrielle

Ils se répartissent en deux catégories :

- Droits sur les créations nouvelles, qu´il s´agisse de créations à caractère utilitaire (brevets d´invention) ou ornemental (dessins et modèles).
- Droits sur les signes distinctifs : tels que les marques, les appellations d´origine, les indications de provenance etc.

Les droits de propriété industrielle, contrairement aux droits d´auteur, nécessitent l´accomplissement de formalités particulières auprès de l´INPI.

Tout d’abord, la **protection d´une invention.** Elle s´obtient par la délivrance d´un brevet ou d´un certificat d´utilité. Pour être brevetable, l´invention doit répondre à 3 critères :

- Présenter un caractère absolu de nouveauté : (c'est-à-dire, ne jamais avoir été divulguée au public)
- Faire preuve d´une activité inventive par le biais de recherches antérieures, avant le dépôt d’un brevet
- Doit être susceptible d´application industrielle

Ensuite, il faut effectuer le **dépôt d´une marque.** Il peut être réalisé par toute entreprise, quelle que soit sa forme, ou par toute personne physique. Il peut s´agir d´une marque de fabrique, de commerce ou de service, ou tout simplement du nom de l´entreprise s´il est suffisamment original et non encore utilisé par une autre entreprise concurrente.

Les signes qui peuvent faire l´objet d´un dépôt de marque auprès de l´INPI, à condition qu´ils soient distinctifs et suffisamment originaux sont :

- Signe verbal : qui peut s´écrire ou se prononcer : (nom, mots, lettres, chiffres, sigles, slogans, etc.)
- Signe figuratif : (dessins, logos, hologrammes, reliefs... mais aussi des formes, nuances précises ou combinaisons de couleurs, etc.)
- Signe sonore : (sons, phrases musicales pouvant être matériellement traduits)

Egalement, les **dessins et modèles** peuvent faire l´objet d´un dépôt. Désormais, la protection d´un dessin ou d´un

modèle peut s´acquérir par l´enregistrement et non du seul fait de sa création. Deux systèmes coexistent donc : la protection des dessins et modèles par les droits d´auteurs et leur protection par l´enregistrement à l´INPI. La protection des dessins et modèles s´applique à l´apparence d´un produit ou d´une partie d´un produit ainsi qu´à son ornement (lignes, contours, couleurs, forme, texture ou matériaux).

Pour bénéficier de la protection, le dessin ou modèle doit être nouveau, par conséquent il ne doit pas être identique ou quasi-identique à un dessin ou modèle divulgué au public antérieurement. Il doit présenter un caractère propre, c´est-à-dire susciter chez l´observateur averti une impression visuelle d´ensemble, différente de celle suscitée par toute création diffusée précédemment. Il est important de rajouter que le nom de domaine est indispensable. De ce fait, si vous avez trouvé un nom original pour désigner votre produit, service ou concept, ayez le réflexe de vérifier si le nom de domaine sur Internet est disponible. Et si c´est le cas, réservez-le immédiatement!

▶ DEFINIR ET VALIDER SON IDEE

Quelle que soit son origine, l´idée ne représente, au départ, rien de bien concret. Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien la définir, c´est-à-dire de se forcer à la résumer en quelques lignes précises, concises et fortes. Cet exercice va permettre de coucher sur le papier

cette fameuse idée, d´arriver à en cerner clairement les différents aspects en évoquant : les caractéristiques du produit ou du service envisagé ; mais aussi son utilité, son usage, et les performances prévues ; et enfin les grands principes de fonctionnement de l´entreprise à créer. A ce stade de la réflexion, il faut s´efforcer de prendre conscience des faiblesses du produit ou du service proposé, mais aussi, a contrario, des points positifs et de ses avantages concurrentiels.

Vos Notes :

ETAPE 2 : LE PROJET PERSONNEL

Quelle que soit l'origine de votre projet, il est indispensable, pour lui donner un maximum de chances de réussite, de vérifier sa cohérence avec votre projet personnel de créateur. Les porteurs de projet négligent malheureusement trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité commerciale, financière et juridique de leur projet. C'est une erreur! L'évolution d'une idée doit impérativement tenir compte d'éléments plus personnels. Choisir de créer ne se résume pas à un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi le choix d'un mode de vie particulier, qui doit être en cohérence avec les exigences du projet.

Vérifier cette cohérence suppose donc de définir votre projet personnel de créateur, d'analyser les contraintes et exigences inhérentes à votre projet économique, en vous assurant qu'elles peuvent être surmontées, de vérifier qu'il n'y a pas de contradictions entre les deux projets (personnel et économique), et enfin d'évaluer, s'il y a lieu, les écarts et les actions correctrices à mener.

▶ LE BILAN PERSONNEL

La réussite d'une entreprise ne dépend pas seulement d'évènements extérieurs. Vos **contraintes**, vos **motivations et objectifs personnels**, vos **compétences et expériences** sont des éléments très importants à prendre en considération !

Vos contraintes personnelles

En devenant chef d'entreprise, vous allez devoir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, règnent l'imprévu et l'aléatoire. Vous devez donc prendre en compte les caractéristiques de votre situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.

Pourrez-vous dégager suffisamment de temps pour étudier et préparer correctement votre projet, compte tenu de votre situation actuelle ?	Ayez en tête que "Créer en catastrophe conduit généralement à la catastrophe !" Une bonne préparation peut prendre entre six mois et deux ans et il est préférable de vous y consacrer pleinement.
Votre entourage adhère-t-il au projet ?	Cette adhésion est très importante, en particulier celle de votre conjoint, qui peut vous apporter une aide psychologique et matérielle en prenant en charge certaines tâches.
Votre famille sera-t-elle prête à consentir certains sacrifices pendant la phase de démarrage de l'entreprise : déménagement éventuel, moins de temps libre et de congés, baisse du niveau de vie …	Si le projet n'est pas partagé par l'entourage, cela peut créer des tensions !

Vos charges familiales sont-elles compatibles avec le projet ?	Cette question sera essentielle si vous ne bénéficiez pas de sources de revenus en attendant la montée en puissance de l'entreprise : (salaire de votre conjoint ou revenus fonciers par exemple).
Votre apport financier personnel est-il suffisant pour chercher des financements complémentaires et convaincre des partenaires financiers ?	Il doit représenter au minimum 30 % de vos besoins financiers.
L'entreprise aura-t-elle la capacité de générer, en temps voulu, le revenu minimal vital qui vous est nécessaire, compte tenu de vos charges financières actuelles : crédits personnels en cours, pension alimentaire, frais de scolarité élevés, ... ?	
Les revenus que vous souhaitez obtenir sont-ils réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire ?	
Votre santé est-elle compatible avec les exigences du projet ? Notamment lorsqu'il faudra faire face à	N'oublions pas que la création d'une entreprise s'avère source de stress.

des périodes d'intense charge de travail ?	
Enfin, votre statut actuel vous impose-t-il certaines choses, ou vous donne-t-il au contraire certains droits ?	En effet les droits, obligations et contraintes sont différents selon que vous êtes salarié, demandeur d'emploi, retraité, fonctionnaire, mineur, étranger, marié...

- **Les droits, obligations et contraintes, selon le statut de la personne**

Si vous êtes demandeur d’emploi indemnisé :

En phase antérieure à l’immatriculation :
Vous continuez à percevoir des allocations, les démarches accomplies en vue de la création d'une entreprise constituant des actes positifs de recherche d'emploi.
Vous pouvez également prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise **(ACCRE),** qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales ainsi qu’aux mesures d'accompagnement et d’aides du Pôle emploi.

En phase postérieure à l’immatriculation :
Le versement des allocations de chômage cesse en principe à la date de création de l'entreprise. Toutefois, le maintien des allocations peut être accordé par le Pôle emploi, sous certaines conditions et si le créateur demeure inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi. En cas d'échec, vous pouvez

vous réinscrire au Pôle emploi et retrouver le solde de vos droits pendant une période (démarrant à la date d'ouverture des droits, et égale à la durée des droits ouverts augmentée de trois ans).
Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes demandeur d'emploi non indemnisé :

En phase antérieure à l'immatriculation :
Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales si vous justifiez d'une inscription au Pôle emploi pendant 6 mois au cours des 18 derniers mois ; ainsi qu'au **dispositif Nacre** qui comprend une aide au montage du projet et une aide financière. Vous pouvez également bénéficier de mesures d'accompagnement et d'aides du Pôle emploi.

En phase postérieure à l'immatriculation :
Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes salarié en cours de licenciement :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet pendant sa période de préavis dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur.
Vous pouvez prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), qui consiste en une exonération partielle de cotisations sociales. Avant l'immatriculation, vous êtes assuré social.

<u>En phase postérieure à l'immatriculation</u> :
Vous pouvez créer librement une entreprise dès l'instant où aucune clause contraire ne l'interdit dans votre contrat de travail (clause de non concurrence), et en l'absence d'une telle clause, si vous ne commettez aucun acte de concurrence déloyale.
Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales et en cas de cessation d'activité, vous disposez d'un délai de 36 mois à compter de la rupture de votre contrat de travail, pour demander l'ouverture de vos droits aux allocations chômage.

Si vous êtes titulaire du RSA :

<u>En phase antérieure à l'immatriculation</u> :
Vous pouvez préparer votre projet tout en percevant le RSA. Vous bénéficiez des prestations maladie et de la protection contre les accidents survenus à l'occasion des actions d'insertion.

Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), (exonération partielle de cotisations sociales) ; ainsi qu'au **dispositif Nacre** (aide au montage du projet et financière).

En phase postérieure à l'immatriculation :

Vous bénéficiez du maintien du "montant forfaitaire garanti" qui varie en fonction de la composition du foyer et du nombre d'enfants. Le montant du RSA est recalculé tous les trois mois en fonction du montant des revenus d'activité perçus. Si vous bénéficiez de l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes salarié démissionnaire :

En phase antérieure à l'immatriculation :

Vous pouvez préparer votre projet pendant la période de préavis dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur.

Vous ne prouvez pas prétendre à des allocations de chômage, mais il vous sera toutefois conseillé de vous inscrire comme demandeur d'emploi auprès de Pôle emploi. En effet, cette démarche pourra vous permettre, au bout de 4 mois, d'obtenir une révision de votre situation et dans certains cas, une indemnisation, et de prétendre à l'ACCRE.

Vous bénéficiez du maintien de votre protection sociale (pendant un an).

Vous ne pouvez prétendre à l'**ACCRE**, sauf si vous demandez votre inscription au Pôle emploi et attendez 6 mois avant de créer votre entreprise.

<u>En phase postérieure à l'immatriculation</u>

Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

En cas d'échec de votre entreprise, vous pourrez bénéficier de vos allocations chômage si vous vous inscrivez à Pôle emploi dans un délai de 36 mois suivant la fin de votre ancien contrat de travail.

Si vous êtes salarié en poste :

<u>En phase antérieure à l'immatriculation</u> :

Vous pouvez préparer votre projet dès l'instant où vous n'empiétez pas sur vos horaires de travail et ne causez pas de préjudice à votre employeur**.**

Vous pouvez demander un **congé création ou reprise d'entreprise**, si vous justifiez d'une ancienneté de 24 mois au moins, consécutifs ou non dans l'entreprise.

Par contre, l'employeur peut différer le départ en congé, et dans les entreprises de moins de 200 salariés, il peut refuser le congé s'il estime que celui-ci aura des conséquences préjudiciables pour l'entreprise, ou que l'activité envisagée est concurrente de la sienne.

Vous pouvez demander un **temps partiel pour création ou reprise d'entreprise** dans des conditions similaires ; mais aussi

un **congé sabbatique** si vous justifiez d'une ancienneté de 36 mois au moins et d'une activité professionnelle de 6 ans minimum. Malgré tout, l'employeur peut, sous certaines conditions, reporter ou refuser le congé.

- Pendant un congé création "à temps plein" ou congé sabbatique, les salariés ne perçoivent pas de rémunération, mais continuent d'être couverts par la sécurité sociale pendant un an.

En phase postérieure à l'immatriculation :
Le salarié peut créer une entreprise si aucune clause de son contrat de travail ne l'interdit et si sa nouvelle activité n'est pas susceptible de concurrencer celle de l'employeur.
Si vous relevez, au titre de votre nouvelle activité, du régime des non salariés, votre situation sera la suivante :

- Sur le plan fiscal : les revenus afférents aux deux activités sont imposés distinctement dans la catégorie qui leur est propre. Pour leur activité non-salariée, ils peuvent opter pour le régime de la micro-entreprise lorsque leurs recettes n'excèdent pas 82 200 € pour les activités d'achat-revente et de fourniture de logements, et 32 900 € pour les prestations de service.
- Sur le plan social : l'intéressé doit cotiser simultanément aux deux régimes, salarié et non salarié. Néanmoins, lorsque l'activité salariée est exercée à titre principal, le créateur n'est pas soumis à la cotisation forfaitaire normalement acquittée, à titre de provision, auprès de la Caisse d'Assurance Maladie des Non-salariés. Il versera ses

cotisations l'année suivante en fonction de ses revenus réels.

- Vous pouvez opter pour le régime de l'auto-entrepreneur, qui vous permet d'avoir une parfaite connaissance du montant des charges sociales et fiscales que vous aurez à payer.

Si vous êtes l'ayant droit d'un assuré social :

En phase antérieure à l'immatriculation :
Si vous êtes inscrit au Pôle emploi pendant 6 mois au cours des 18 derniers mois, vous pouvez prétendre à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**) (une exonération partielle de cotisations sociales).

En phase postérieure à l'immatriculation :
Vous cessez d'être ayant-droit et adoptez le statut social correspondant à votre nouvelle activité. Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes âgé de moins de 26 ans et sorti du système éducatif :

En phase antérieure à l'immatriculation :
Vous êtes soit ayant-droit d'un assuré social (parents ou autres) ; soit en situation de maintien de droits (régime étudiant par exemple), soit couvert au titre de la CMU.

Vous pouvez prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**), (exonération partielle de cotisations sociales) ; ainsi qu'au dispositif Nacre, (aide au montage du projet et financière).

<u>En phase postérieure à l'immatriculation :</u>
Vous avez obtenu l'**ACCRE**, et êtes partiellement exonérés de cotisations sociales.

Si vous êtes étudiant :

<u>En phase antérieure à l'immatriculation</u> :
Il est ayant-droit de ses parents jusqu'à 20 ans. Au delà, il bénéficie du régime Etudiant de sécurité sociale. S'il remplit les conditions d'accès aux contrats emploi-jeunes, il peut prétendre : à l'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise (**ACCRE**) (exonération partielle de cotisations sociales) ; ainsi qu'au dispositif Nacre, (aide au montage du projet et financière).

En phase postérieure à l'immatriculation :
Pour les plus de 20 ans : si votre nouvelle activité vous place dans le régime des non-salariés, vous serez dispensé de verser les cotisations d'assurance maladie. En effet, l'art. L. 613-2 du code de la sécurité sociale exclut les étudiants du régime des non-salariés. Vous restez cependant soumis aux cotisations d'allocation familiale, à la CSG, à la CRDS et aux cotisations

retraite. Si vous avez obtenu l'**ACCRE**, vous êtes partiellement exonéré de cotisations sociales.

Si vous êtes retraité :

<u>En phase antérieure à l'immatriculation</u> :
Vous pouvez préparer un projet de création tout en percevant votre pension de retraite. Vous bénéficiez d'une couverture sociale, en fonction de votre activité antérieure.

<u>En phase postérieure à l'immatriculation</u> :
Le cumul emploi-retraite est libre pour les personnes qui ont au moins 60 ans, justifiant d'une durée d'assurance ouvrant droit à une retraite à taux plein ; ainsi qu'ayant liquidé toutes leurs pensions de vieillesse (de base et complémentaire, en France et à l'étranger).
Les personnes qui ne remplissent pas ces conditions peuvent cependant cumuler leur pension de retraite avec les revenus issus d'une activité indépendante dans les conditions suivantes :

- Il s'agit d'un **retraité du régime des TNS** (Travailleur Non Salarié) :
  - *Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des salariés* : il peut créer l'entreprise sans problème en touchant l'intégralité de sa pension de retraite (base et complémentaire).

- *Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des TNS* : sa retraite de base sera suspendue si ses revenus professionnels sont supérieurs : à 17 676 €, s'il est commerçant ou artisan retraité, ou à 35 352 €, s'il est un professionnel libéral retraité.

  - Sa retraite complémentaire sera : suspendue, s'il s'agit d'un artisan d'un commerçant ; ou bien maintenue, pour les professions libérales.

- Il s'agit d'un retraité qui est un **ancien salarié** :
  - Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des TNS : il peut créer l'entreprise sans problème en touchant l'intégralité de sa pension de retraite (base et complémentaire).
  - Si sa nouvelle activité le fait cotiser au régime des salariés : sa retraite de base sera suspendue si ses revenus professionnels sont supérieurs soit à son dernier salaire brut d'activité, soit à un plafond correspondant à 160 % du SMIC en vigueur (la caisse de retraite retiendra le plafond le plus favorable au retraité). Sa retraite complémentaire sera, quant à elle, également suspendue.

    - En cas de cumul, il sera redevable de cotisations "retraite" envers le régime de base compétent. Mais ces cotisations ne lui ouvriront aucun droit.

Si vous êtes fonctionnaire et assimilé :

En phase antérieure à l'immatriculation :
Un fonctionnaire peut demander un service à temps partiel pour création ou reprise d'entreprise pour une durée d'un an maximum, renouvelable une fois. S'il souhaite consacrer plus de temps à son projet, il peut demander une mise en disponibilité pour création ou reprise d'entreprise (un an maximum, renouvelable une fois).

En phase postérieure à l'immatriculation :
Un fonctionnaire peut cumuler provisoirement (pendant 2 ans maximum, renouvelable un an) son emploi avec la création ou la reprise d'une entreprise commerciale, artisanale ou agricole. Pour bénéficier de cette possibilité de cumul, une déclaration écrite à l'autorité administrative doit être faite deux mois au moins avant la date de création ou de reprise de l'entreprise. La commission de déontologie sera ensuite saisie pour avis par l'administration pour examiner la compatibilité de l'activité envisagée avec ses fonctions.

Le cumul n'est pas limité dans le temps la production d'œuvres de l'esprit ; ainsi que l'exercice des professions libérales découlant de la nature des fonctions exercées par les membres du personnel enseignant, technique ou scientifique des établissements d'enseignement et par les personnes pratiquant des activités à caractère artistique.

Les fonctionnaires relevant de la fonction publique d'Etat qui quittent leurs fonctions pour créer ou reprendre une entreprise, peuvent prétendre, sous certaines conditions, à une indemnité d'un montant maximal de 2 ans de rémunération brute annuelle (rémunération perçue au cours de l'année civile précédant celle du dépôt de la demande de démission).
Son montant peut par ailleurs être modulé en fonction de l'ancienneté de l'agent dans l'administration.

- Ne peuvent en bénéficier les fonctionnaires se situant à cinq années ou moins de l'âge d'ouverture de leur droit à pension de retraite.

Les fonctionnaires relevant de la fonction publique territoriale peuvent bénéficier d'une indemnité de départ volontaire s'ils démissionnent pour créer ou reprendre une entreprise moins de cinq ans avant la date d'ouverture de leurs droits à pension de retraite.

Son montant ne peut excéder le double de la rémunération brute annuelle perçue par l'agent au cours de l'année civile précédant celle du dépôt de sa demande de démission.

Ne pas hésiter à demander conseil auprès de personnes spécialisées dans les étapes de la création d'entreprise, qui vous accompagneront dans vos démarches.

Vos motivations et objectifs personnels

On ne crée pas une entreprise sans raison précise.
Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues.
Il faut donc vous poser, en toute conscience, la question : « POURQUOI EST-CE QUE JE VEUX CREER UNE ENTREPRISE ? »

- Certaines raisons sont un gage de succès, car il s'agit de motifs pour lesquels vous serez prêt à tous les sacrifices. D'autres motivations risquent au contraire de se révéler négatives pour la bonne préparation de votre projet, car elles vous pousseront à monter l'entreprise sans tenir compte de la réalité.

Par goût des responsabilités ?	*Serez-vous capable de prendre seul des décisions stratégiques qui s'imposeront ?*
Pour vivre un partenariat ?	*Avez-vous avec vos futurs partenaires les mêmes motivations, la même idée de l'entreprise que vous voulez créer et de la place que vous souhaitez y occuper ?*
Pour travailler avec votre conjoint ?	*Réfléchissez bien... outre les problèmes relationnels susceptibles de se poser, une seule source de revenu peut être dangereuse pour le couple...* *Par ailleurs, êtes-vous certain de ne pas croire au projet... parce que votre conjoint y croit ? Redoublez d'esprit critique!*
Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?	*Ne négligez pas le temps de préparation d'un tel projet.*
Pour mettre en pratique une idée qui vous obsède depuis un certain temps ?	*Mais une obsession ne doit pas être aveuglante...*
Pour acquérir une indépendance ?	*Assurez-vous que cette motivation ne vous conduira pas à certaines erreurs, comme, par exemple, vous isoler, refuser l'aide et le conseil de professionnels.* *Et soyez conscient que, dans certaines*

	activités, la pression permanente de la clientèle altère beaucoup cette notion d'indépendance !
Pour atteindre une certaine position sociale ?	*Avez-vous conscience des nouvelles obligations que vous devrez supporter en contrepartie ?*
Pour concrétiser un rêve, une passion ?	*Une passion ne doit pas pousser à se masquer la réalité...*
Pour vous réaliser, changer de vie ?	*Serez-vous prêt à accepter un changement brutal (changement d'environnement, changement de rythme ...) ?*
Pour disposer d'un revenu immédiat ?	*Des décalages peuvent exister entre le démarrage de l'activité et les premières rentrées d'argent...*
Pour exploiter une opportunité ?	*Si celle-ci vous "tombe dessus", êtes-vous réellement fait pour la création d'entreprise si vous n'avez jamais évoqué cette perspective auparavant ?*
Pour augmenter vos revenus, votre patrimoine ?	*L'argent est une motivation qui ne doit pas occulter l'examen critique des potentialités de l'entreprise envisagée.*

Vos compétences

Un créateur doit posséder à la fois une personnalité, un potentiel, des connaissances et compétences, et une expérience :

- **Une personnalité** dont les traits les plus marquants seront, ou non, adaptés aux qualités qu'il est nécessaire de posséder pour mener à bien le projet. Par exemple : un compagnon menuisier timide et introverti pourra difficilement se lancer seul en tant qu'artisan dans le métier de cuisiniste. En effet, le marché de la cuisine pour les particuliers est le théâtre de luttes entre distributeurs ayant une force commerciale très agressive.

- **Un potentiel**, c'est-à-dire une capacité personnelle d'action, de résistance physique, de solidité psychologique, de débrouillardise, de capacité à rebondir etc.... Cette capacité sera, ou non, suffisante pour faire face aux aléas du démarrage et de la conduite de l'entreprise. Par exemple : un créateur souhaitant se lancer dans un projet nécessitant une présence active quotidienne de 12 heures, 6 jours par semaine, devra vérifier que sa santé le lui permettra.

- **Des connaissances et compétences** techniques, commerciales, de gestionnaire qui s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.

- **Une expérience** : les activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet.

- Le professionnalisme est une condition de succès, de même qu'un tissu relationnel important dans le milieu concerné. A l'occasion d'une création, les connaissances et l'expérience acquises demandent, bien souvent, à être complétées par une formation adéquate.

L'ANALYSE DES CONTRAINTES DU PROJET

A ce stade de la réflexion, vous devez être en mesure de déterminer les contraintes liées à votre projet, qui concernent :

- Le produit ou la prestation : sa nature, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché ...

- Le marché : celui-ci peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté ...

- Les moyens à mettre en œuvre : (les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente ...) peuvent entraîner des contraintes importantes.

- La législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, règlementation relative à la sécurité ...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet.

- Un long travail de réflexion doit mettre en évidence ces contraintes, considérer qu'elles seront surmontables et déterminer, en parallèle, les défenses qui s'avèreront nécessaires.

LA COHERENCE HOMME / PROJET

Les écarts entre le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet, d'une part, et vos atouts et compétences personnels, d'autre part, vont vous permettre de prendre une décision telle que passer à une seconde phase, monter le projet d'entreprise, renoncer à un projet qui présente trop de risques, ou bien le différer pour chercher un complément de temps, de ressources financières ou de formation.

Dans ce dernier cas, des actions correctives doivent être envisagées en évaluant préalablement leur coût et leur délai. Selon les cas, il pourra s'agir par exemple de demander un congé création d'entreprise ou d'envisager une démission ou un travail à temps partiel.
Le congé ou le temps partiel pour création ou reprise d'entreprise et le congé sabbatique, permettent à un salarié souhaitant créer ou reprendre une entreprise de se consacrer à son projet soit en s'absentant de chez son employeur pour une période prolongée, soit en conservant une activité salariée réduite.

A l'issue de ces dispositifs, le salarié a l'assurance de retrouver, s'il le souhaite, une activité ou un emploi dans son entreprise. Durant les congés, le contrat de travail est suspendu mais il n'est pas rompu. Par conséquent, les effets du contrat sont suspendus et notamment le versement du salaire. En revanche, en cas de travail à temps partiel, le versement du salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées.

Dans tous les cas, certaines obligations demeurent et, en particulier, les obligations de loyauté et de discrétion du salarié. Pour compléter vos ressources financières, il faudra peut-être libérer quelques liquidités, solliciter vos proches (famille et relations), ou encore modifier certains objectifs du projet de manière à en abaisser le coût. Pour accroître vos compétences, il pourra être nécessaire d'envisager une formation, de surveiller certains de vos défauts et de valoriser vos points forts, ou encore de rechercher des associés ayant une expérience et un savoir-faire complémentaires.

Vos Notes :

ETAPE 3 : L'ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché sert à assurer la faisabilité commerciale du projet. C'est une étape fondamentale car elle permet de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché, vérifier s'il y a une réelle opportunité pour vous lancer ; réunir suffisamment d'informations qui permettront de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires ; déterminer sa stratégie en faisant les meilleurs choix commerciaux pour atteindre les objectifs ; fixer de la manière la plus cohérente possible le « mix-marketing », c'est-à-dire les quatre éléments suivants : le produit, le prix, la distribution, la communication ; d'apporter des éléments concrets qui serviront à établir un budget prévisionnel.

▶ CONNAITRE LES GRANDES TENDANCES ET LES ACTEURS DU MARCHE

Quelles sont les grandes tendances du marché ? Il s'agit tout d'abord d'identifier clairement votre marché. Est-ce un marché d'entreprises, de particuliers ? Est-ce un marché de biens de grande consommation, de loisirs ? Le marché est-il en développement, en stagnation, en déclin ? Et enfin, que représente ce marché en termes de volume de vente et en termes de chiffre d'affaires ?

Qui sont les acheteurs et les consommateurs ? On cherche à savoir quels sont leurs besoins, leurs comportements d'achats, c'est-à-dire comment achètent-ils, qu'est ce qui les motivent à

acheter, et où ils vivent : où sont localisés nos clients potentiels ?

Qui sont les concurrents ? Il faut être capable de les reconnaître, de savoir combien ils sont et où ils se trouvent car c'est important de savoir s'ils se trouvent sur le même secteur que nous. Il faut se renseigner sur leurs produits, est-ce qu'ils proposent les mêmes produits ? Et surtout à quels prix ?

Quel est l'environnement de mon marché ? Il s'agit ici d'identifier les processus d'innovation et les évolutions techniques de votre marché ainsi que son cadre réglementaire et législatif. Ces informations vous renseignent sur les autorisations ainsi que les diplômes nécessaires, les éventuelles taxes à payer, l'identification des prescripteurs …).

Quelles sont les contraintes de mon marché et les clefs de succès ? Il est important d'identifier et d'avoir connaissance des opportunités et des menaces éventuelles concernant votre marché.

Y-a-t-il, oui ou non, une opportunité pour que mon projet réussisse ? Il faut se poser la question de savoir si votre projet a une place sur le marché, s'il va apporter un plus par rapport à la concurrence ? Est-ce qu'il répond à un besoin non encore couvert par la concurrence ?

FIXER DES HYPOTHESES DE CHIFFRE D’AFFAIRES

Après avoir analysé méthodiquement le marché, vous devez être en mesure d’évaluer un chiffre d’affaires prévisionnel réaliste. Il n’existe pas une, mais plusieurs méthodes de calcul pour aboutir à un chiffre d’affaires réaliste :

1) La méthode des référentiels : Elle consiste à se positionner sur vos concurrents ou sur votre activité passée à partir de l’information économique disponible (comptes de vos concurrents, statistiques comptables sectorielles, etc.). Attention ! Vos concurrents ont peut-être d’autres spécificités que vous n’avez pas (en termes de produits, mais aussi d’implantation, d’ancienneté, de notoriété, d’organisation par exemple). Il ne faut pas tout mélanger. De plus, si vous êtes un créateur d’entreprise, votre enthousiasme peut risquer de vous faire succomber à la tentation de la surévaluation.

2) La méthode des « intentions d’achat » : Elle se fonde sur le questionnement de vos clients sur leurs intentions d’achat via des questionnaires par exemple. Au-delà de ces clients, il faut tenir compte de vos objectifs de développement envers de nouveaux clients. Cependant, il faut se méfier car une intention d’achat n’est évidemment pas un engagement d’achat. Une personne interrogée pourra sous-estimer ou surestimer sa consommation. Il est donc important de rester vigilant, d’interpréter et de relativiser ces informations.

   Exemple de projection :

MOIS	PANIER MOYEN TTC	NOMBRE DE CLIENTS	CA MOYEN TTC
Janvier	70 €	100	7 000 €
Février	65 €	130	8 450 €
…	…	…	…
…	…	…	…
Décembre	75 €	200	15 000 €
Total 1ère année	**67 € (En moyenne)**	**1 500**	**100 500 €**

3) La méthode du test (ou méthode opérationnelle) : Pour les entreprises en création, il est possible de tester le projet avant création, en ayant recours au partage salarial ou au dispositif CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise). Ces deux méthodes permettent d'exercer l'activité souhaitée en étant « porté juridiquement » par une autre structure et ainsi de tester le marché pendant cette période. Un CA annuel peut alors être estimé sur les bases d'informations réelles : bons de commandes/contrats signés sur la période de test, clients périodiques, projets de partenariat et sous-traitance.

4) La méthode « des objectifs et des parts de marché » : Cette méthode se fonde sur l'évaluation du marché (selon l'étude du terrain), les clients actuels et potentiels, ainsi que sur la concurrence. A partir des ces informations, vous pourrez déterminer la part du marché que vous souhaitez prendre à vos concurrents directs et indirects, en tenant compte des

clients potentiels, mais également des clients que vous pourriez perdre (concurrence, état de santé de vos clients actuels, déménagements…). Celle-ci semble peu applicable aux petites entreprises. Cette méthode nécessite au préalable de définir la zone géographique précise sur laquelle se trouvent les clients potentiels (zone de chalandise) afin de chiffrer le potentiel du marché, et de repérer la concurrence distinctement.
L'étude documentaire réalisée en amont de l'étude terrain fournira de nombreux éléments sur ce sujet.

Exemple : la vente d'articles de sport représente 2 millions d'euros sur la zone d'action du porteur de projet. Les différents concurrents prennent 80 % de ce marché (20 % d'évasion vers d'autres pôles commerciaux). Le futur chef d'entreprise estime prendre la première année 5 % du marché, ce qui revient à 100 000 euros avec une surface de vente de 150 m².

Ces méthodes sont complémentaires : vous pourrez croiser leurs résultats et les faire valider par des professionnels, comme votre expert-comptable par exemple. Utiliser les différentes méthodes est conseillé car cela vous permettra de faire ressortir une hypothèse basse et une hypothèse haute. Il ne faut pas négliger cette partie car de ces hypothèses de chiffre d'affaires découleront de lourdes décisions telles que le choix du développement commercial de l'entreprise, des moyens financiers, matériels et humains à mettre en place pour enfin arriver à la décision finale.

▶ FAIRE LES MEILLEURS CHOIX POSSIBLES POUR ATTEINDRE SA STRATEGIE

Après avoir réalisé l'étude de marché et fixé des hypothèses de chiffre d'affaires, voici venue l'heure de "décider", c'est-à-dire de choisir un angle d'attaque pour s'insérer durablement sur son marché.
Faut-il s'attaquer à la même clientèle que ses concurrents ? Faut-il anticiper le déclin des segments de clients actuels et se positionner sur des segments émergents ?
Ce sont toutes ces interrogations auxquelles devra répondre le porteur de projet. Littéralement, la stratégie correspond à l'ensemble des moyens que va mobiliser une entreprise pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.

Une stratégie ne se définit pas dans l'absolu. Le porteur de projet doit tenir compte de différentes variables endogènes et exogènes telles que l'environnement du projet, les objectifs de ventes ou autres fixés, les moyens mobilisables. La stratégie ne sera viable économiquement que si elle prend en considération l'ensemble de ces paramètres. Elle représente l'élément central du projet car c'est elle qui orientera les choix d'actions et d'investissements du chef d'entreprise. Rappelons toutefois que cette stratégie fera l'objet d'actions correctives par la suite. Elle ne fige donc pas l'entreprise dans son environnement.

Quoiqu'il arrive, le chef d'entreprise constatera obligatoirement un décalage entre sa stratégie théorique et la réalité du terrain.
C'est dans le cadre de l'élaboration de la stratégie que l'étude de marché revêt toute son importance : une étude de marché bien faite fera très vite apparaître des éléments de réponse concrets et irréfutables du bien-fondé de la stratégie. A contrario, une étude de marché incomplète et bâclée rendra toute prise de décision difficile et incertaine. Le porteur de projet fonctionnera par conséquent davantage à l'instinct. Sa prise de décision se fera sans réelle connaissance du marché.

Une fois les choix prioritaires arrêtés et la stratégie élaborée, cette dernière pourra se décliner et se concrétiser en politique produit, prix, distribution et communication. Le mix-marketing est en effet la continuité opérationnelle de la stratégie.

OBTENIR UN MIX-MARKETING COHERENT

On appelle mix marketing l'ensemble des décisions de marketing prises par l'entreprise, à un moment donné, sur un produit ou sur l'ensemble de sa gamme, pour influencer et satisfaire sa clientèle. Ces décisions concernent :

- **Le produit :**

Quel(s) produit(s) ou service(s) allez-vous proposer à vos futurs clients ?

Le produit joue un rôle fondamental dans la création et surtout le succès d'une entreprise. S'il ne correspond à aucun besoin (attente ou désir) du consommateur, il ne se vendra pas. Il n'a donc aucune raison d'exister. Ainsi, pour un chef d'entreprise, un mauvais produit est tout simplement un produit qui ne correspond à aucune demande.

- **Le prix :**

A quel(s) prix allez-vous le(s) vendre ?

Le prix est un élément central du mix marketing. Il est donc nécessaire de s'y attarder avec méthode. C'est en effet un acte stratégique très important qui influera inévitablement sur la décision d'achat des clients potentiels. Pour le client, le prix est perçu comme un moyen de différenciation entre plusieurs entreprises proposant un produit similaire ou de même marque. Pour l'entreprise, le prix permet de positionner le produit dans une gamme sur le marché. Il est également l'un des premiers éléments qui permettra à l'entreprise de mesurer l'adéquation (ou l'inadéquation) de sa politique commerciale auprès de la clientèle : le prix convient-il pour la clientèle actuelle ?

Les créateurs d'entreprise ont généralement tendance à fixer leur prix en ne tenant compte que du seul coût de revient (somme de toutes les dépenses nécessaires à la fabrication et à la vente du produit : coût de production, de distribution …). Ceci s'explique par la facilité d'utilisation de cette méthode. Toutefois, il est important de rappeler que l'entreprise évolue sur un marché. Le chef d'entreprise doit par conséquent tenir

compte des prix de la concurrence et de l'étude des attentes tarifaires de la clientèle.
Pour fixer le « juste prix », il est donc nécessaire de bien connaître sa clientèle, ses concurrents et ses coûts.

- **La distribution :**

Comment allez-vous le(s) vendre ? Quel(s) vont être vos réseaux de distribution ?

La politique de distribution choisie par l'entreprise devra lui permettre de mettre en place les meilleurs moyens d'acheminer ses produits et/ou services à la clientèle, tout en facilitant et en optimisant les ventes.
Pour prendre une telle décision, il est nécessaire d'avoir une bonne connaissance des réseaux de distribution existants, des moyens (financiers et humains) dont dispose l'entreprise, de la typologie et des attentes de la clientèle.
Pour parvenir aux consommateurs, le produit va parcourir un circuit. Il existe plusieurs circuits de distribution :

Direct	Littéralement « du producteur au consommateur » L'entreprise est productrice du produit et le vend directement, sans intermédiaire aux clients.
Court	L'entreprise va se fournir directement à la source et vendra ensuite au client. Il y a un seul intermédiaire qui se situe entre le producteur et le consommateur.
Long	Il va y avoir plusieurs intermédiaires pour acheminer consécutivement le produit au client.

- **La communication :**

Comment allez-vous vous faire connaître ?

L'objectif premier de la communication est de faire connaître ses produits et son entreprise. La communication matérialise le positionnement de l'entreprise, à savoir l'image que veut donner l'entreprise d'elle-même et de son offre à ses concurrents, à ses clients et à ses partenaires. Les actions de communication pour un chef d'entreprise représentent généralement une part conséquente de son budget. La marge d'erreur doit donc être limitée et le retour sur investissement rapide. Ainsi, pour bien communiquer il est nécessaire : de bâtir un message simple et clair, et de faire en sorte qu'il soit « répété », de se fixer des objectifs précis et mesurables, de ne jamais donner d'informations erronées ou mensongères et surtout de choisir les bons supports de communication pour atteindre ses clients. Par exemple, si votre clientèle lit le journal « Le Parisien » et que vous communiquez dans « L'Express » ou « Le Monde », l'entreprise n'aura aucun retour.

Certains organismes de conseil en création d'entreprise pourront vous aider à bâtir une communication cohérente et de qualité.

▶ APPORTER DES ELEMENTS CONCRETS QUI SERVIRONT A ETABLIR UN BUDGET PREVISIONNEL

Après avoir défini les différents éléments du « mix-marketing », vous êtes en mesure de chiffrer le coût des actions que vous envisagez de mettre en œuvre pour vous

lancer. Vous devez alors vous poser la question de savoir à combien vont s'élever vos coûts et qu'est ce qui va les engendrer : quel sera le coût de fabrication ou de production du produit par exemple. Quels seront les coûts de commercialisation ? Ou encore, quel sera le coût de la promotion ou de la communication ?

Tous ces éléments chiffrés seront par la suite réintégrés dans le plan de financement de votre entreprise. Le plan de financement a pour but de lister dans un premier temps les besoins permanents de l'entreprise nécessaires au démarrage de l'entreprise mais aussi pendant toute son activité et dans un deuxième temps les ressources durables que l'entreprise peut affecter à ces besoins. Car pour produire et vendre, l'entreprise doit en avoir les moyens, sinon elle doit se les donner en empruntant par exemple.

Aujourd'hui, l'étude de marché est souvent négligée par beaucoup de créateurs qui n'ont pas conscience de son utilité. Si elle ne représente pas un gage de succès absolu, sa vocation est de réduire au maximum les risques en vous permettant de mieux connaître l'environnement de votre future entreprise, et ainsi de prendre des décisions adéquates et adaptées : *« Je connais mon marché, je suis donc capable de décider »*.

Synthèse de la démarche :

1.Rechercher les informations

- Rechercher les infomrations existantes
- Réaliser un questionnaire
- Réaliser des entretiens

2. Synthèse et analyse des informations recueillies

- Vérifier la véracité des informations
- Dépouiller le questionnaire
- Analyser les réponses des entretiens

3. Rédiger le rapport

- Identifier les opportunités et les risques du marché
- Définir les clefs du succès et les contraintes du marché

4. Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel

- Faire plusieurs hypothèses de chiffre d'affaires prévisionnel
- Etablir ses comptes prévisionnels

Vos Notes :

ETAPE 4 : LES PREVISIONS FINANCIERES

Etablir vos prévisions financières consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments que vous avez réunis au cours des étapes précédentes, et à vérifier la viabilité de votre entreprise en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment lisible : 3 ans.

- Pour les gros projets, il n'est pas rare que les prévisions soient réalisées sur 5 ans, voire plus. Mais, dans la majorité des cas, une période triennale (3ans) est largement suffisante.

Vous avez fait un certain nombre de choix qui concernent la nature de vos produits ou prestations, leur commercialisation, la manière dont vous allez gérer votre future entreprise. Ces choix nécessitent de recourir à certains moyens techniques et humains, qu'il convient maintenant d'évaluer précisément. Pour cela, une méthode simple consiste à répondre, pour chaque fonction de l'entreprise (acheter, stocker, fabriquer, prospecter, vendre ...) aux questions suivantes : Comment ? Avec quoi ? Avec qui ? Puis également, à dresser un tableau reprenant l'ensemble de ces moyens avec leur traduction en termes de coûts, excepté les capitaux découlant implicitement du cycle d'exploitation sur lequel nous reviendrons en parlant du "besoin en fonds de roulement".

A partir de ces données, vos prévisions financières devront pour l'essentiel répondre à 5 grandes questions :

1. Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? Est-il possible de les réunir ? L'élaboration du plan de financement initial permettra de répondre à ces questions.

2. L'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? En d'autres termes, votre projet sera-t-il rentable ?
L'élaboration du compte de résultat prévisionnel permettra de répondre à cette question.

3. Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?
Le plan de trésorerie permettra de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.

4. Quel montant minimal de ventes ou de prestations de services faudra-t-il impérativement atteindre au cours de la première année pour pouvoir au moins faire face à toutes les charges de l'exercice ?
Le calcul du "point mort" (ou "seuil de rentabilité") permettra de répondre à cette question.

5. Enfin, la solidité financière de votre entreprise, prévue grâce au plan de financement initial, se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ?

Le plan de financement à 3 ans permettra de vérifier si, effectivement, la structure financière de votre entreprise se maintient et même s'améliore, malgré les nouveaux besoins durables de financement qui apparaitront dans le temps. Une bonne structure financière est une des conditions de longue vie pour les nouvelles entreprises.

Cette démarche doit vous conduire à construire un projet cohérent et viable puisque chacune des options prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers. Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

▶ L'ETABLISSEMENT DU PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

Pour produire et vendre, l'entreprise doit investir et en avoir les moyens. Le plan de financement a pour but de lister les besoins permanents de l'entreprise nécessaires au démarrage de l'entreprise mais aussi pendant toute son activité, et les ressources durables qu'elle peut affecter à ces besoins.

Le plan de financement consiste donc à remplir un tableau regroupant :

- **Du côté gauche, tous les besoins financiers durables (besoins permanents) de l'entreprise, c'est-à-dire :**

Les frais d'établissement, soit, les dépenses engagées pour la création de l'entreprise. (Exemple : frais de rédaction des statuts, honoraires de conseil en propriété industrielle, frais d'immatriculation, frais de première publicité, etc.) ; les "équipements", au sens large qu'il faut acheter (les investissements HT selon leur nature deviendront ultérieurement les immobilisations incorporelles, corporelles et financières dans le bilan du premier exercice de l'entreprise) ; ou encore, le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), c'est-à-dire le montant d'argent utilisé en permanence tant pour l'achat et la détention du stock dont vous aurez besoin pour fonctionner correctement (montant diminué des facilités de paiement consenties en permanence par les fournisseurs), que dans les délais de paiement que vous serez obligé d'accorder aux clients (argent dû en permanence par vos clients).

- Le BFR correspond à la "masse d'argent" que l'entreprise doit mobiliser pour assurer l'exploitation : elle est amenée, en effet, à engager des dépenses qui ne seront récupérées que lors de l'encaissement des ventes ou des prestations à la fin de son cycle de production.

Exemple : Acquérir un stock minimum pour produire, rémunérer les salariés pendant la production, etc.

Lorsque l'activité nécessite d'accorder des délais de règlement aux clients, l'argent dû par les clients, après livraison, constitue une "créance client". A l'inverse, les fournisseurs peuvent également délivrer des délais de paiement permettant de ne pas payer immédiatement leurs factures. C'est le "crédit fournisseur".
Le montant du BFR est égal à la différence entre les besoins de financement du cycle de production (stocks + créances clients) et les ressources apportées par le crédit fournisseur.

- **Et du côté droit, les ressources financières durables :**

Les ressources durables peuvent être apportées par vous-même (vos apports personnels). Mais il s'agit également des ressources durables que vous devrez trouver en complément. (Prise de participation de tiers, prime ou subvention, emprunt à moyen ou long terme).
En bonne orthodoxie de gestion, les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources financières de même nature. Les totaux des deux colonnes doivent être égaux. Par conséquent si la somme des apports (éventuellement majorés de primes ou subventions), reste inférieure au total des besoins durables, il faudra combler cette différence par un financement externe.

- Ce financement, en principe de nature bancaire, devra être en cohérence avec la pratique des banques qui appliquent certains principes pour la

distribution des crédits d'investissements (crédits à moyen ou long terme).

Ces principes sont de ne pas prendre plus de risques financiers que vous, de ne pas financer les investissements incorporels (hormis le fonds de commerce) et très rarement le besoin en fonds de roulement ; de ne financer qu'à hauteur de 70 % du prix HT ce qui est recevable (besoins finançables par la banque) ; de tolérer chez l'emprunteur un endettement à terme qui ne dépasse pas le total des Capacités d'Autofinancement (CAF) des 3 premières années ; de n'accepter chez l'emprunteur qu'une charge annuelle de remboursement du capital emprunté limitée au plus à la moitié de la CAF prévisionnelle.

Ces deux derniers critères imposés par les banques ne pourront être vérifiés qu'une fois le compte de résultat établi, ce qui pourra amener à reconsidérer la solution financière.

Voici un plan de financement initial :

Besoins permanents	Ressources durables
Eléments matériels nécessaires au démarrage de l'activité tels que : - Brevet (s'il y a lieu) - Cautionnement (en cas de location par exemple) - Matériel de production, de transport, etc. - Aménagements du local de production ou de vente - Mobilier **Besoin en fonds de roulement (BFR)**	**Capital apporté par les associés** (en cas de société) **Apports en nature** **Comptes courants d'associés** (s'il y a lieu) **Emprunts**
Total =	**Total =**

▶ ETABLISSEMENT DU COMPTE DE RESULTAT POUR CHACUNE DES TROIS PREMIERES ANNEES

Le compte de résultat peut être établi soit sous forme de liste, soit sous la forme classique et plus simple d'un tableau. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un tableau retraçant l'activité et permettant, pour chacun des trois premiers exercices, de recenser dans la partie gauche l'ensemble des charges (achats et frais généraux) de l'exercice, et dans la partie droite les produits (chiffre d'affaires) de l'exercice, et par différence entre les deux colonnes du tableau, de s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).

Pour remplir correctement le compte de résultat, il faudra :

- **Dans la partie gauche du tableau :**

Il ne faut rien oublier des charges prévisibles d'exploitation (un plan comptable pourra servir de liste-type) ; évaluer la dotation aux amortissements pour les investissements achetés (si, bien sûr, ils sont amortissables) et enfin calculer également les charges financières induites par les emprunts qui seront nécessaires pour équilibrer le plan de financement initial.

- **Dans la partie droite du tableau :**

Le chiffre d'affaires et éventuellement les autres produits (financiers ou exceptionnels) sont inscrits dans cette partie. Tous les montants sont hors taxes (sauf en cas de non assujettissement à la TVA).

- A ce stade, le compte de résultat ne peut pas être définitivement arrêté, car il est possible que la situation de trésorerie au cours des premiers mois nécessite le recours à des crédits bancaires à court terme. Si c'était le cas, il faudrait bien sûr incorporer aux charges financières déjà inscrites les agios (retenue financière opérée par les banques pour certaines opérations) y afférents. Ce calcul nécessite d'établir le plan de trésorerie.
-

(Cf. annexe 1 : le Compte de Résultat)

ETABLISSEMENT DU PLAN DE TRESORERIE

Il s'agit d'un tableau présentant tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois dans 12 colonnes. Chaque entrée ou sortie de fonds - en TTC pour les opérations assujetties à la TVA - doit être portée dans la colonne du mois où elle doit normalement se produire. Vous déterminerez ensuite le solde de trésorerie du mois, puis un solde de trésorerie cumulé d'un mois sur l'autre. De cette manière, vous serez en mesure de vérifier, par rapport à ces prévisions d'activité, si tout ce que vous devrez payer pourra l'être sans problème grâce aux disponibilités du moment. Si ce document prévisionnel devait faire ressortir une impasse de trésorerie à un certain moment, vous devrez, impérativement, trouver une solution avant le démarrage de l'entreprise. En effet, si statistiquement 17 % des entreprises nouvelles disparaissent au cours de la première année, c'est, pour beaucoup, en raison de problèmes de paiements courants! Il est essentiel de ne pas rester isolé et de ne pas hésiter à demander une aide extérieure. Il faudra donc peut-être prévoir des crédits bancaires de fonctionnement (comme l'escompte de papier commercial, la mobilisation de créances professionnelles dans le cadre de la loi DAILLY, le découvert ...) et tenir compte de leurs coûts dans le compte de résultat.

(Cf. annexe 2 : le Plan de Trésorerie)

▶ ETABLISSEMENT DU PLAN DE FINANCEMENT A 3 ANS

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour votre entreprise. Pour pouvoir faire face à des aléas (retard dans la montée en puissance du chiffre d'affaires, impayé ...), elle doit disposer de ressources financières stables en réserve. De manière à prévoir l'évolution de la structure financière de l'entreprise, il est nécessaire d'élaborer sur le même principe que le plan de financement initial, un tableau projetant, à la fin de chacune des trois premières années, l'évolution des besoins financiers durables et des ressources financières stables.

Pour la première année, il suffira de reprendre le contenu du plan de financement initial en y incorporant les éléments nouveaux survenus au cours de l'exercice, notamment les ressources propres nouvelles générées par l'activité : la capacité d'autofinancement (CAF). En création d'entreprise, la CAF est égale à : bénéfice après impôt + dotation aux amortissements de l'exercice.

Pour les années 2 et 3, vous ne prendrez en compte que les seuls éléments nouveaux apparus dans les besoins ou ressources durables au cours de chaque exercice respectif. Il est nécessaire que, pour la première année, les ressources excèdent les besoins d'un montant représentant au moins 15 à 20 % du montant de la CAF. Cet excédent doit s'accentuer les années suivantes.

(Cf. annexe 3 : le Plan de financement à 3 ans)

- Vous obtiendrez soit un déficit (si besoins > ressources) ou un excédent (si ressources > besoins), mais en aucun cas vous ne pourrez avoir les deux.

▶ CALCUL DU POINT MORT (SEUIL DE RENTABILITE)

Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée (différence entre le niveau de ventes et les charges variables découlant implicitement de ce chiffre d'affaires) de pouvoir payer toutes les autres charges de l'exercice, c'est-à-dire les charges fixes.

Pour calculer ce point mort, il faut :

1) Répartir l'ensemble des charges de l'exercice en deux catégories :

Le montant des charges fixes : dépenses que l'on a obligatoirement (que l'on vende ou que l'on ne vende pas). Ex. : loyer du local commercial, salaires, charges sociales, assurance, comptable etc. Et le montant des charges variables : dépenses découlant automatiquement du niveau des ventes. Ex. : le montant des approvisionnements correspondant au chiffre d'affaires réalisé, frais de transport sur achats et/ou sur ventes, commissionnement versé sur les ventes etc.

2) Calculer la marge sur coûts variables :

Elle est égale au montant prévisionnel des ventes, diminué des charges variables entraînées automatiquement par ces ventes.

3) Traduire cette marge en pourcentage de chiffre d'affaires :

(Taux de Marge sur Coût Variable). Pour cela, vous devez

diviser la marge sur coûts variables par le montant du chiffre d'affaires puis multiplier le résultat par 100.

4) Diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge pour obtenir le seuil de rentabilité :

C'est le montant de chiffre d'affaires qui permettra de payer toutes les charges fixes. Dès que les ventes dépasseront le point mort, l'entreprise commencera à dégager des bénéfices. Le seuil de rentabilité est un bon indicateur pour compléter l'approche de réalisme du projet, car on peut le traduire concrètement, en nombre d'heures à facturer, nombre d'articles à vendre en moyenne par jour (ou par semaine) etc.

5) Formules pour calculer le seuil de rentabilité :

	Montant
Chiffre d'Affaires prévisionnel HT	
Charges Variables	
Chiffre d'Affaires − Charges Variables = Marge sur Coûts Variables	
$\text{Taux de Marge sur Coûts Variables} = \frac{\text{Marge sur Coûts Variables}}{\text{Chiffre d'Affaires}}$	
$\text{Seuil de Rentabilité} = \frac{\text{Charges Fixes}}{\text{Taux de Marge sur Coûts Variables}}$	

RECOMMANDATIONS

Le montage des comptes prévisionnels demeure un exercice très sérieux, pour lequel il faut vous garder d'un trop grand optimisme! Vous devez au contraire coller le plus possible à la réalité du terrain. Même si vous n'êtes pas un spécialiste du domaine, il est important que vous maîtrisiez dans les grandes lignes le mécanisme des comptes prévisionnels. Vous serez ainsi crédible en discutant avec le

banquier. Et puis... c'est le « B.A. BA » de la gestion, responsabilité à laquelle vous serez très vite confronté. Une solution pour limiter les risques d’erreurs est de se faire accompagner par des personnes compétentes.

Vos Notes :

ETAPE 5 : TROUVER DES FINANCEMENTS

A ce stade de votre projet, vous devez réunir les capitaux nécessaires au financement des besoins que vous avez identifiés dans les étapes précédentes. Le financement correct d´un projet est une des conditions de pérennité de votre future entreprise! Il est donc pour vous essentiel d´identifier les différentes ressources financières adaptées à chaque type de besoins.

PANORAMA DES MOYENS DE FINANCEMENT

Les sources de financement s´adressent soit à la personne qui crée (personne physique) soit à la société créée (personne morale) selon la nature et la taille du projet de création tels que les petits projets ; les projets innovants ; les projets classiques susceptibles de se développer ; et tous les autres ...

L´épargne salariale : selon les accords passés par leur entreprise, certains salariés peuvent bénéficier de :

- **L´intéressement** : C'est une mesure qui vise à associer les salariés aux résultats ou performances de l'entreprise, en leur versant une prime. Ce procédé, facultatif, peut être mis en place dans toutes les entreprises, et concerne tous les salariés.
- **La participation** : Une mesure qui vise à faire profiter les salariés des bons résultats d'une entreprise. Ce procédé est obligatoire dans les entreprises de plus de 50 salariés quel que soient leur secteur d'activité ou leur effectif.

Néanmoins, un déblocage total ou partiel est possible en cas de création ou de reprise d´entreprise

- **Le PEE** (Plan d´Epargne Entreprise) **:** C’est une mesure qui vise à associer les salariés à la constitution d’un portefeuille de valeurs mobilières. Ce procédé, facultatif, peut être mis en place dans toutes les entreprises, et concerne tous les salariés.
- **Le PEI** (Plan d´Epargne Interentreprises) : Proche du PEE et s´adressant aux petites entreprises.
- **Le PERCO (Plan d’Epargne pour la Retraite Collectif)** : Depuis 2003, il est mis en place à l’initiative de chaque entreprise, il assure une rente ou le versement d’un capital, quand un salarié fait jouer ses droits à la retraite. Ces fonds peuvent également être débloqués pour la création ou la reprise d’une entreprise.

Les aides et subventions au créateur/repreneur

Elles sont essentiellement distribuées par l´Etat ou par les collectivités locales. (cf. l´étape 6 : Les aides)

Certaines fondations, associations ou autres organismes aident des créateurs sélectionnés (lauréats) en leur accordant un don ou une bourse.

- Pôle emploi offre une Aide à la Création ou à la Reprise d´Entreprise (ARCE) sous forme de versement d´un capital représentant une partie des indemnités de chômage dues au demandeur d´emploi créateur ou repreneur.

Les prêts d´honneur

Ils permettent de compléter l´apport personnel. Certains organismes extra-bancaires attribuent des prêts d´honneur sans exiger de garanties. Ces prêts sont généralement accordés à taux nul ou à taux réduit.
Par ailleurs, quelques banques accordent des prêts à des conditions minorées, souvent à l´occasion d´accords passés avec des structures s´occupant de créations d´entreprise : Clubs de créateurs d´entreprise, Boutiques de gestion, Organismes de développement économique local, etc.

Enfin, certains employeurs accordent des prêts aux salariés souhaitant quitter leur emploi pour créer une entreprise, dans le cadre d´opérations concernant l'externalisation.

Les prises de participation au capital

Si vous créez une société, vos proches peuvent souscrire au capital et ainsi bénéficier d´une réduction conséquente d´impôts sur le revenu (ou sur leur ISF s´ils en sont redevables). De même, les CIGALES (Clubs d´Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l´Epargne Solidaire) ou les associations « Love money pour l´Emploi », peuvent prendre une participation au capital de votre société pour des montants généralement modestes.

Les sociétés créées pour développer une innovation technologique peuvent recourir au capital risque, qui consiste en une prise de participation temporaire par un organisme

spécialisé, dans ce type d´intervention. La rémunération se fait grâce à la plus-value dégagée lors de la cession des titres souscrits.

- La sélection des projets par les sociétés de capital risque est rigoureuse en raison du risque de perte pour les investisseurs.

Les "leveurs de fonds" (comme Chausson Finance, AELIOS, MULTEAM, MGT...) facilitent cette recherche de capitaux : ce sont des professionnels qui, moyennant une rémunération basée généralement sur un pourcentage des fonds obtenus, aident au montage des plans d´affaires (business plans) et les présentent à des investisseurs, avec qui ils ont des contacts très suivis (sociétés de capital-risque, Business-Angels ...).

D´autres opérateurs (tels Finance et Technologie) organisent périodiquement des rencontres (évènements médiatiques) entre des porteurs de projets qu´ils sélectionnent et des investisseurs.
Les réseaux locaux de Business-Angels organisent aussi bénévolement des rencontres entre créateurs et investisseurs privés. L´ouverture du capital peut concerner d´autres types d´investisseurs privés : comme épargnant, fournisseur, client, etc.

Les primes et subventions "à l´entreprise"

La plupart de ces aides financières ne concernent pas spécifiquement la création d´entreprise, à l´exception de certaines primes régionales et de l´aide d´OSEO pour les créations d´entreprises innovantes.

Les prêts à moyen et long terme

Sans qu´il y ait de règle absolue, généralement les banques ne financent qu´à hauteur de 80 % du montant HT les investissements physiques, le fonds de commerce s´il y a lieu et, éventuellement, le BFR (Besoin en Fonds de Roulement).

La durée maximale des prêts dépend de la durée fiscale d´amortissement des biens financés.

Le PCE (Prêt à la Création d´Entreprise) est un prêt accordé par OSEO, sans garantie ni caution personnelle, susceptible de financer les frais liés au lancement de l´entreprise : (constitution du Fonds de Roulement, frais de démarrage...).

Il doit obligatoirement être accompagné d´un concours bancaire à moyen ou long terme, dont le montant est au minimum égal à 2 fois celui du PCE [sauf dans les ZUS (Zones Urbaines Sensibles) dans lesquelles le concours bancaire doit être au minimum équivalent au montant du PCE].

- le PCE peut également être utilisé pour reprendre une petite entreprise saine.

Le crédit-bail

Mobilier ou immobilier, le crédit-bail permet de financer à 100 % un bien professionnel. Juridiquement c´est une location assortie de la possibilité de devenir propriétaire du bien loué au plus tard en fin de contrat pour un prix fixé d´avance tenant compte pour partie des loyers versés.

Pendant la durée du contrat de crédit-bail, le bien financé n´est pas inscrit au bilan de l´entreprise. Cette formule, sécurisante pour les crédit-bailleurs qui restent propriétaires des biens financés, permet une certaine souplesse. Ce type de financement est un peu plus cher que le crédit classique et moins intéressant depuis que les crédit-bailleurs imposent le versement d´un dépôt de garantie ou d'un premier loyer important dans le barème de location. Toutefois, le crédit-bail présente l´avantage important d´éviter le problème de la récupération de la TVA payée sur les investissements de départ.

Les dispositifs de cautionnement en faveur du créateur d´entreprise

En général, les banques ne prêtent pas sans exiger des garanties sur les biens financés (hypothèque, nantissement, gage), ou au moyen de cautions personnelles. Effectivement, elles en ont besoin pour se protéger et garantir un remboursement certain du prêt.

Par conséquent, si après l'analyse de votre dossier, les garanties que vous présentez sont jugées insuffisantes, votre dossier risque d´être refusé.

Certains prêts demeurent sans garantie, tandis que d´autres nécessitent que vous fassiez appel à des organismes de garantie :

- Les Fonds de Garantie peuvent être nationaux, régionaux ou locaux et concerner particulièrement la création d´entreprise : tels qu'OSEO ; le fonds de garantie à l´initiative des femmes (FGIF) ; les fonds de garantie de France active, tournés vers des créateurs allocataires du RSA, chômeurs en fin de droits etc.
- Les Sociétés de Caution Mutuelle (SCM) comme la SIAGI accordent généralement leur garantie à hauteur minimale de 50 %. OSEO Région, (filiale d´ OSEO et de la CDC) a passé des accords avec certains Conseils Régionaux ou Conseils Généraux, pour mettre en place un régime de garantie, dont le taux de couverture est généralement plus favorable aux créateurs d´entreprises que les fonds de garantie habituels.

* Il arrive que les banquiers connaissent mal les dispositifs de garantie et ne pensent pas toujours à les utiliser. Ils refusent parfois un dossier qui aurait pu être financé grâce à une prise de garantie qui diminue le risque pris par la banque.

RECOMMANDATIONS

Les banques ayant actuellement une attitude réservée envers les créateurs, pour espérer convaincre un banquier vous devrez avoir un bon dossier : complet, précis, concis, clair, soigné et « vendeur ». Pour cela, un accompagnement est fortement recommandé. Vous aurez plus de chance d'être crédible en maîtrisant tous les points du dossier : en particulier les concepts essentiels de la partie financière. Savoir ce que représente un BFR, un compte de résultat, un plan de financement, ou encore un plan de trésorerie. Enfin vous devrez avoir préparé la négociation : En cas de crainte sur l´obtention d´un crédit à cause de garanties trop faibles, il ne faut pas hésiter à prendre l´initiative de rechercher une prise en charge du risque auprès d´un dispositif de garantie.

LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT

L´épargne personnelle

L´apport personnel est indispensable pour :

- Inspirer confiance aux tiers : en particulier lors d´une demande de crédit
- Autofinancer certaines dépenses écartées par les banques : les frais d´établissement, des investissements incorporels autres que le fonds de commerce et souvent le BFR (Besoin en Fonds de Roulement).

L´épargne personnelle peut être constituée d´un certain nombre d´outils financiers :

- Livret A
- PEA (Plan d´Epargne en Actions) : si les sommes retirées avant 5 ans sont affectées au financement de la création ou de la reprise d´une entreprise dans un délai de 3 mois après le retrait, elles sont exonérées d´impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux)
- PEL (Plan Epargne Logement) : il est possible de l´utiliser pour financer un local à usage commercial ou professionnel s´il comprend l´habitation principale du bénéficiaire.

Types et Sources de financement

Types de financements	Sources de financements
FINANCEMENT DU CHEF D´ENTREPRISE	
Épargne personnelle	- Vous : *(livret d´épargne, placements financiers, PERCO, épargne salariale, ...)* - Vos proches : *(famille et amis)* - Vos associés *(société de capitaux)*
Aides ou subventions à la personne	- l´Etat : *(prêt sans intérêt Nacre)* - Pôle emploi : *(l´ARCE)* - les collectivités locales - les fondations
Prêt d´honneur	- Les plateformes Initiative France - Le Réseau Entreprendre - Certaines collectivités locales - Autres organismes de prêts d´honneur ou de développement économique - Les fondations - Certains employeurs dans le cadre de l´essaimage
Prêt bancaire personnel	- Certaines banques commerciales France active pour des prêts solidaires de petit montant
Crédit solidaire ***(pour les personnes exclues du système bancaire)***	- ADIE
FINANCEMENT DE L´ENTREPRISE (EN CAS DE SOCIETE)	
Prise de participation dans le capital	- Fonds de capital risque - Business ANGELS - Clubs d´investisseurs solidaires : *(les Cigales)* - Association Love Money pour l´Emploi.
Prêt participatif	- OSEO pour le financement de l´innovation
Primes, subventions à l´entreprise	- L´Etat - Les Collectivités locales
Prêt à moyen/long terme à l´entreprise	- Le prêt à la création d´OSEO associé à un prêt classique - Les banques
Crédit-bail	- Les banques - Les organismes spécialisés

Vos Notes :

ETAPE 6 : LES AIDES FINANCIERES

Il existe un certain nombre d'aides publiques à la création d'entreprise. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'Etat ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, les principales étant des aides financières, des allègements fiscaux, des exonérations de charges sociales, l'aide au conseil, la mise à disposition de locaux ...
Cependant, il faut être très vigilant car ces aides ne concernent pas forcément votre projet. Elles peuvent être réservées à des secteurs d'activités particuliers, dépendre du lieu d'implantation de l'entreprise, être liées à votre statut actuel (demandeur d'emploi ou salarié par exemple) ou bien imposer la réalisation d'investissements conséquents ou de recrutements.

Parallèlement à ces dispositifs publics, de nombreuses initiatives privées ont été prises pour aider les créateurs à boucler financièrement leurs projets. Ces aides sont dispensés par des associations, fondations, clubs, grandes entreprises ... Certaines s'adressent à un large public, d'autres ne concernent que certains types de projets bien déterminés ou sont soumises à des conditions restrictives.

Le but de cette étape est donc de vous renseigner sur les conditions d'attributions de ces aides afin d'éviter de perdre du temps en constituant inutilement des dossiers de demande.

LES AIDES DE L'ETAT

Ce sont elles qui ont pour but une meilleure répartition géographique des entreprises. Elles peuvent fournir une prime, diverses exonérations selon certains critères et un dispositif d'accompagnement :

- **L'ACCRE :** L'aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise)
- **Le dispositif NACRE** (Nouvel accompagnement pour la création d'entreprise) : Pour les personnes susceptibles de prétendre à l'ACCRE.
- **Implantation en Zone Urbaine Sensible (ZUS ou ZRU) ou en Zone Franche Urbaine (ZFU).**
- **La prime d'aménagement du territoire** : accordée par la DIACT (Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires) aux entreprises qui s'installent dans certaines zones d'aménagement du territoire sous conditions d'emplois et d'investissements.

Il existe aussi des aides ayant pour objectifs l'émergence ainsi que le financement de projets innovants ou de projets dans certains domaines d'activités spécifiques comme les aides OSEO qui facilitent la réalisation d'études préalables et le développement de projets d'innovations ou encore la prime d'orientation agricole pour le secteur agro-alimentaire.

Les aides qui encouragent l'épargne de proximité et le financement des petites entreprises :

- La réduction d'impôt pour souscription au capital des entreprises nouvelles
- La déduction des intérêts d'emprunt
- Le prêt à la création d'entreprise (PCE)

L'ACCRE

L'aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise (ACCRE) est un dispositif d'encouragement à la création et à la reprise d'entreprise. Il permet au créateur ou au repreneur de bénéficier d'une exonération de cotisations sociales.

Les demandes d'ACCRE doivent être déposées accompagnées des pièces justifiant du droit au bénéfice de l'ACCRE auprès du CFE. La décision d'attribution de l'aide appartient à l'Urssaf.

Les conditions à remplir par le bénéficiaire

L'ACCRE vous concerne si vous êtes repreneur ou créateur d'entreprise :

- Demandeur d'emploi indemnisé,
- Demandeur d'emploi indemnisable : personne remplissant les conditions pour bénéficier de l'allocation d'assurance chômage ou de l'allocation prévue en cas de convention de reclassement,
- Demandeur d'emploi non indemnisé inscrit à Pôle Emploi six mois au cours des dix-huit derniers mois,
- Bénéficiaire du Revenu de Solidarité Active, de l'Allocation de Solidarité Spécifique ou certaines catégories de bénéficiaires de l'Allocation Temporaire d'Attente,

- Jeune de 18 à 25 ans révolus,
- Personne de moins de 30 ans non indemnisée (durée d'activité insuffisante pour l'ouverture de droits) ou reconnue handicapée,
- Salarié ou personne licenciée d'une entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire qui reprend l'activité de l'entreprise : l'entreprise est soumise à l'une des procédures de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaires et le salarié ou la personne licenciée reprend tout ou partie de cette entreprise en s'engageant à investir en capital la totalité des aides et à réunir des apports complémentaires en capital au moins égaux à la moitié des aides accordées,
- Les personnes qui remplissent l'une des conditions visées ci-dessus et qui ont conclu un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE) pour la création ou la reprise d'une activité économique,
- Personne créant une entreprise implantée au sein d'une zone urbaine sensible,
- Bénéficiaire du complément de libre choix d'activité.
- L'aide est ouverte aux créateurs ou repreneurs d'une activité industrielle, commerciale, artisanale, libérale ou agricole :soit à titre individuel, soit sous forme de société à condition d'en détenir effectivement le contrôle.

Sont exclus les associations, les Groupements d'Intérêt Economique (GIE) ou groupements d'employeurs sur la condition relative au contrôle effectif en cas de création sous

forme de société. Sont considérés comme remplissant la condition de contrôle effectif de l'entreprise créée ou reprise lorsqu'elle est constituée sous la forme de société :

- le demandeur qui détient, personnellement ou avec son conjoint, son partenaire lié par un PACS ou son concubin, ses ascendants et descendants, plus de 50% du capital de la société, sans que sa part personnelle puisse être inférieure à 35 % de celui-ci ;
- le demandeur qui a la qualité de dirigeant de la société et qui détient, personnellement ou avec son conjoint, son partenaire lié par un PACS, ses ascendants et descendants, au moins un tiers du capital de celle-ci (sans que sa part personnelle puisse être inférieure à 25 %) et sous réserve qu'aucun autre actionnaire ou porteur de parts (hors conjoint, partenaire lié par un PACS, ascendants et descendants) ne détienne pas directement ou indirectement plus de la moitié du capital.

Plusieurs personnes peuvent obtenir l’aide pour un seul et même projet, à condition de détenir ensemble plus de 50 % du capital ; que l’une (ou plusieurs) d’entre elles ait la qualité de dirigeant et que chaque demandeur détienne une part du capital au moins égale à 1/10 de la part détenue par le principal actionnaire ou porteur de parts. Ces conditions sont cumulatives. Le bénéfice des avantages est retiré lorsque la condition de contrôle effectif cesse d'être remplie dans les deux ans suivant la création ou la reprise.

Le prêt NACRE

En vigueur depuis le 1er janvier 2009 et destiné à remplacer les dispositifs EDEN et les chéquiers conseil, le Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE) vise à améliorer la pérennité des entreprises créées, en accompagnant le créateur dans les phases d'élaboration, de financement, de mise en œuvre et de développement de son projet. Le dispositif NACRE s'adresse aux bénéficiaires de l'ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise). Il est composé de trois phases. La 1ère est celle du montage du projet, la 2ème est centrée sur les problématiques de structuration financière et la 3ème consiste en un appui du créateur au démarrage de son projet.

- Ces trois phases sont encadrées par des délais qu'il convient de respecter. Concrètement, le dispositif NACRE est mis en œuvre par des organismes conventionnés et labellisés par l'État pour chaque phase. Vous pouvez obtenir la liste de ces organismes auprès de votre préfecture de région. C'est lors de la dernière phase du dispositif NACRE que le créateur peut solliciter l'attribution d'un prêt NACRE. Le prêt NACRE est un prêt d'un montant pouvant aller de 1 000 à 10 000 € étalé sur une durée de 1 à 5 ans au maximum. Il doit obligatoirement être accompagné d'un prêt bancaire « classique ».

  En ce qui concerne le prêt bancaire classique, il appartiendra au banquier d'orienter l'emprunteur

vers des organismes tels qu'OSEO qui proposent une caution de ce prêt à hauteur de 70 %. Le prêt NACRE ne peut être contracté que par une seule personne physique. Cependant, il est possible que plusieurs personnes physiques bénéficient du prêt NACRE pour le même projet de création. Par exemple un même projet pourra bénéficier de deux prêts de 10 000 € maxi (donc jusqu'à 20 000 € pour le projet) ou bien de 2 prêts à hauteur de 5 000 € maxi. Cela dépendra du dossier des personnes prétendant au prêt NACRE. Ce dernier ne fait l'objet d'aucune garantie.

Implantation en Zone Urbaine Sensible (ZUS ou ZRU) ou en Zone Franche Urbaine (ZFU)

Les zones urbaines sensibles (ZUS) sont des territoires infra-urbains définis par les pouvoirs publics pour être la cible prioritaire de la politique de la ville, en fonction des considérations locales liées aux difficultés que connaissent les habitants de ces territoires. La loi du 14 novembre 1996 de mise en œuvre du pacte de relance de la politique de la ville distingue trois niveaux d'intervention :

- les zones urbaines sensibles (ZUS) ;
- les zones de redynamisation urbaine (ZRU) ;
- les zones franches urbaines (ZFU).

Les trois niveaux d'intervention ZUS, ZRU et ZFU, caractérisés par des dispositifs d'ordre fiscal et social d'importance croissante, visent à répondre à des degrés différents de difficultés rencontrées dans ces quartiers. Des exonérations

fiscales et sociales sont octroyées aux créateurs en zones ZUS, ZRU et ZFU. Elles sont d'une durée de 5 ans à 100% puis sortie progressive des dispositifs (sous conditions). Au plan social, ces exonérations portent sur les cotisations patronales de sécurité sociale pour les salariés et sur les cotisations personnelles du chef d'entreprise. Et au plan fiscal elles portent sur les impôts sur les bénéfices (BIC, BNC, IS, IFA), la taxe professionnelle, la taxe foncière et les droits d'enregistrement (acquisition fonds de commerce et clientèle).

- **La Prime d'Aménagement du Territoire (PAT) :**

Accordée par la DIACT (Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires) aux entreprises qui s'installent dans certaines zones d'aménagement du territoire sous conditions d'emplois et d'investissements. Elle vise à encourager la création d'emplois permanents. Il existe deux types de Prime d'Aménagement du Territoire, la PAT « industrie et services », la PAT « Recherche, développement et innovation ». Son montant est généralement de l'ordre de 15 000 € par emploi créé. Le plafond est variable selon les programmes et la région. D'autres aides publiques de l'Etat peuvent être sollicitées en soutien aux projets de création d'entreprise, tel que FISAC, aides à l'exportation, au tourisme.

LES AIDES SPECIFIQUES DE POLE EMPLOI

Deux types d'aides, non cumulables, sont proposés aux demandeurs d'emploi indemnisés en ARE (aide au retour à l'emploi).

Maintien des indemnités

- Maintien partiel si les nouvelles rémunérations ne dépassent pas 70 % du salaire sur lequel ont été calculées les allocations,
- Durée de cumul 15 mois (dans la mesure où il reste des droits) et dans la limite des droits (3 ans maximum) pour les plus de 50 ans,
- Lorsque les rémunérations ne sont pas connues (fréquent), Pole emploi évalue les ressources forfaitairement (1ere année: 592,58 €/mois, 2ème année : 888,83 €/mois en 2012 – sauf agriculture).

Bien entendu une régularisation intervient en fin d'année sur la base des revenus réels sauf auto et micro entrepreneurs (déclaration mensuelle ou trimestrielle de C.A. soumis à abattement). Attention à bien préciser ce régime à Pole emploi.

L'ARCE

Le montant de l'aide est égal à 50 %, (*en date du 1er avril 2014, susceptible de changer*), des allocations chômage restant dues au jour de la création ou de la reprise de l'entreprise, ou à la date d'obtention de l'ACCRE si cette date est postérieure à la date de création ou de reprise de

l'entreprise. Son versement s'effectue en 2 fois : un premier versement égal à la moitié de l'aide est effectué à la date à laquelle le demandeur d'emploi réunit les conditions d'attribution de l'ARCE, sous réserve qu'il cesse d'être inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi. Et le solde (deuxième versement) est versé 6 mois après la date de création ou de reprise d'entreprise, sous réserve que l'intéressé exerce toujours l'activité au titre de laquelle l'aide a été accordée.

Condition pour les créateurs : être bénéficiaire de l'ACCRE gérée par l'URSSAF

- Condition pour les repreneurs : être bénéficiaire de l'ACCRE ou avoir obtenu la validation du projet par un organisme conventionné
- Les 50 % du capital restant sont versés en deux fois : une moitié au démarrage de l'activité et le solde six mois après.

- En cas de cessation d'activité, les droits ARE qui restaient à la veille de la reprise ou de la création d'entreprise peuvent être repris, diminués toutefois du montant de l'ARCE ou du cumul qui a été versé. L'inscription doit intervenir dans un délai de trois ans à compter de l'admission ayant permis l'ouverture de droits, augmenté de la durée maximale des droits.

PRETS

Le PCE (Prêt à la Création d'Entreprise)

Il s'adresse à toutes les entreprises, en phase de création (numéro SIREN attribué, quel que soit leur secteur d'activité) et n'ayant pas encore bénéficié d'un prêt bancaire égal ou supérieur à deux an. Il finance la trésorerie de départ, les investissements immatériels (frais commerciaux, publicité) et les aléas de démarrage. Sont éligibles tous les projets de création d'entreprise, y compris par rachat de fonds de commerce à l'intérieur d'un programme de 45 000 euros. Il accompagne obligatoirement un concours bancaire à plus de 2 ans (financement de matériel, véhicule...) d'un montant au moins égal à 2 fois le montant du PCE1. Les caractéristiques de ce concours (taux, durée, garantie) sont librement fixées par le partenaire bancaire.

Les avantages du PCE :

- Son montant est compris entre 2 000 et 7 000 euros.
- Sa durée est de 5 ans.
- Son taux est identique à celui du prêt bancaire, dans la limite d'un taux planché publié mensuellement.
- Son remboursement ne commence qu'à partir du 6e mois. Il s'effectue par 54 échéances mensuelles constantes.
- Il est sans caution personnelle ni garantie.

Les Plates-formes d'Initiative Locale :

Ce sont des associations selon la loi 1901 émanant le plus souvent de l'initiative des collectivités publiques. Leur mission est d'aider les créateurs d'entreprise en les soutenant financièrement par le biais d'un prêt d'honneur (prêt à 0 % sans garantie) et en leur prodiguant un accompagnement personnalisé notamment au niveau technique. Les PFIL s'appuient sur des professionnels du monde de l'entreprise, de la banque, de l'administration ainsi que sur des institutions telles que les Chambres de commerce, les Comités d'expansion, les Comités de bassins d'emplois...

GARANTIES

Un fonds de garantie est un dispositif qui permet de se porter caution en faveur d'un emprunteur.

Auvergne Active

Il propose des garanties d'emprunt et des prêts complémentaires pour que les banques s'engagent à nos côtés dans le financement des projets.

Des garanties d'emprunts bancaires qui permettent de :

- Faciliter et sécuriser l'accès au crédit bancaire ;
- Limiter le recours aux cautions personnelles ;
- Créer les conditions d'un partenariat durable avec un banquier.

Fonds de garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF)

L'une des caractéristiques de la création d'entreprise par les femmes est que celles-ci ont des projets d'une surface financière moindre que leurs homologues masculins au démarrage de leur projet. Or, une bonne capitalisation initiale est un facteur important de pérennité pour l'entreprise nouvellement créée. L'accès au crédit bancaire peut répondre à ce besoin de renforcement des capitaux de départ. Dès lors, la mission du FGIF est de faciliter l'accès des femmes aux crédits bancaires. Le FGIF est destiné à toute femme qui souhaite créer, reprendre ou développer une entreprise, quel que le secteur d'activité et quel que soit le statut de l'entreprise envisagée. Le FGIF intervient sur des prêts de 5 000 € minimum. Jusqu'à 38 112 € de prêt, l'intervention maximale du FGIF est de 70%. Au-delà de ce montant de prêt, la garantie maximale du FGIF est limitée à 27 000€. La durée des prêts garantis doit être comprise entre 2 et 7 ans. Les prêts garantis partiellement par le FGIF sont des prêts de moyen terme, finançant des besoins de fonds de roulement et/ou des investissements Pour les demandes portant sur des projets de développement d'entreprise, celle-ci doit exister depuis moins de cinq ans. Ces prêts ne peuvent être utilisés pour compenser la diminution nette d'une situation, ni se traduire par une remise en cause des accords de crédit à court terme délivrés par ailleurs à l'entreprise pour la couverture de ses besoins d'exploitation. Le prêt ne doit pas être débloqué par la banque avant que la garantie FGIF soit accordée par le comité de sélection. Dans le cas contraire, la garantie ne pourra être demandée.

Depuis 2002, le Service des droits des femmes et de l'égalité a entrepris de réformer les modalités d'accès et d'obtention du Fonds de garantie pour la création, la reprise ou le développement d'entreprises à l'initiative des femmes (FGIF). L'État et ses partenaires, France active garantie, l'association France active et l'association France initiative ont voulu réformer le traitement des demandes de garanties pour en faciliter l'accès et accroître le nombre de femmes bénéficiaires. Ces évolutions ont porté sur une territorialisation de l'instruction et de la sélection qui a permis une plus grande proximité avec les créatrices et un raccourcissement des délais d'obtention.

Dans ce sens, trois conventions ont été signées entre 2002 et 2003 par l'État et ses partenaires et complétées en 2006 par avenants, les nouvelles dispositions portant essentiellement sur les points suivants :

- Toute créatrice peut déposer sa demande de garantie qu'elle ait ou non le soutien d'un banquier. Si une créatrice n'a pas trouvé une banque prête à la soutenir, l'organisme local en charge de l'instruction et ou de la sélection l'aide dans sa recherche ;
- La banque peut donner son accord après le comité de sélection ;
- Le FGIF peut intervenir quel que soit le montant du prêt sollicité (voir «caractéristiques») ;
- Les organismes locaux instruisent et sélectionnent les dossiers FGIF quel que soit le montant du prêt, le comité

national n'assurant plus que l'instruction et la sélection des dossiers pour les départements ne disposant pas de subdélégataires ;

- Les dossiers sont systématiquement déposés auprès des organismes locaux qui demandent l'avis du représentant du Service des droits des femmes et de l'égalité (et non plus les créatrices).

OSEO

Etablissement public national issu du rapprochement ANVAR et BDPME dont la mission est le soutien à l'innovation, la création, au développement des entreprises : prêts, garanties, subventions, aides diverses.

SUBVENTIONS

AGEFIPH

Subvention réservée aux créateurs demandeurs d'emploi reconnus Travailleurs Handicapés ou titulaires d' une pension d' invalidité, anciens militaires, veuves et orphelins de guerre titulaires d' une pension d' invalidité, orphelins de guerre titulaire d' une pension d' invalidité ou titulaires d' une AAH (allocation aux adultes accompagnés).

C'est une subvention de 6 000 € renouvelable (versée en 2 fois) en complément d'un apport en fonds propres de 1500 € minimum. Elle est versée après étude du plan de financement finalisé. C'est une commission hebdomadaire qui statue au

vue du plan d'affaires. Pour bénéficier de cette subvention, il ne faut ne pas avoir démissionné, être gérant et détenir au moins 50% du capital. Les associations, GIE et groupements d'employeurs sont exclus.

Conseil Général du Puy de Dôme

Il a mis en place de nombreuses subventions sectorielles à la création d'entreprise, avec une orientation marquée vers le maintien et le développement économique local. Il existe par exemple la subvention d'équipement – DAC (dispositif d'aide au commerce) qui est plafonnée à 10 000 € et qui prend en charge 50 % du montant des investissements hors taxes s'ils sont supérieurs à 5 000 €. Cette subvention a pour objectif de favoriser la création, la reprise et le développement d'entreprises du secteur du commerce de proximité.

AUTRES AIDES

Fonds d'Investissement Auvergne Durable : F.I.A.D.

L'aide peut prendre deux formes :

- Subvention pour l'aide à la création d'emplois, les investissements incorporels (droits de brevet, de licence…) et les prestations intellectuelles externes (conseils, études).
- Avance remboursable pour l'aide au démarrage dans le cadre d'une opération de création/reprise ou pour les

investissements matériels pour un projet de développement. L’avance remboursable est un prêt à taux zéro, remboursable sur 5 ans avec un différé de remboursement de 2 ans.

ARDTA et les résidences d’entrepreneurs

Aide aux porteurs de projet (financement du séjour sur place et accompagnement technique et relationnel) :

- Résidence courte (2 jours à 2 semaines) pour créateur/repreneur extérieur à l’Auvergne : 1500 € maximum
- Résidence longue pour créateur/repreneur auvergnat ou extérieur de 2 à 6 mois avec prise en charge de frais et versement d’un revenu via une structure de portage. Double accompagnement (couveuse et institutionnels). Critère de sélection : utilité locale.

Pour les demandeurs d’emplois : autres indemnités

INDEMNITES	CONSEQUENCES
Allocation Spécifique de Solidarité (ASS)	Maintien pendant 12 mois si ACCRE-ASS Sinon maintien 3 mois et 150 €/mois durée 9 mois. L’attestation ACCRE-ASS est délivrée par la DIRECCTE

AI	Maintien pendant 6 mois
Allocation veuvage	Maintien pendant 12 mois
RSA	Maintien de chaque trimestre
Mandat Social	Maintien

Vos Notes :

ETAPE 7 : CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

Cette étape consiste à donner à votre projet de création d'entreprise un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité. Le choix n'est pas aussi compliqué qu'on le pense. Quelle que soit votre activité, vous devrez opter soit pour l'Entreprise Individuelle (EI), soit pour la création d'une société. Pour vous aider, on a mis à votre disposition une application très simple qui vous guidera vers la formule la mieux adaptée à votre cas.

EN CHOISISSANT L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Par le biais de l'Entreprise Individuelle, vous ne formerez, avec votre entreprise, qu'une seule et même personne. Vous aurez donc une grande liberté d'action : vous serez seul maître à bord et n'aurez de "comptes à rendre" à personne. En effet, la notion d'abus de bien sociaux n'existe pas dans ce statut. En contrepartie, vos patrimoines professionnel et personnel seront juridiquement confondus. Vous serez responsable des dettes de votre entreprise sur l'ensemble de vos biens, y compris sur ceux acquis avec votre conjoint, si vous êtes marié sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts (Bien acquis au cours du mariage et appartenant aux deux époux). Heureusement, la loi vous permet de mettre à l'abri vos biens fonciers (et notamment votre maison ou votre appartement familial) en procédant à une déclaration d'insaisissabilité devant notaire, publiée au bureau des hypothèques et selon les cas, au Registre du Commerce et des

Sociétés (RCS), au Répertoire des Métiers ou dans un Journal d'Annonces Légales.

Une déclaration d'insaisissabilité est une déclaration effectuée devant un notaire pour protéger les biens fonciers de l'entrepreneur individuel de poursuites de créanciers professionnels. Le coût de cette formalité est fixé à 139,93 euros TTC, auxquels s'ajoutent des droits de publication au bureau des hypothèques ainsi que des frais notariaux : recherche de pièces, de copies, etc.

Depuis le 1er janvier 2011, un entrepreneur individuel a également la possibilité d'opter pour le régime de l'EIRL (Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée). Cette option lui permet d'avoir un patrimoine affecté à son activité professionnelle distinct de son patrimoine personnel. Ce patrimoine est constitué des biens affectés à son activité professionnelle et les créanciers professionnels ne pourront saisir que ce patrimoine affecté en cas de difficultés.

L'entreprise portera officiellement votre nom patronymique. Mais vous pouvez naturellement adjoindre un nom commercial. C'est le nom de l'entreprise qui identifiera le fond de commerce de votre entreprise. Il est donc important de bien le choisir. Il y a des précautions à prendre lors du choix du nom de l'entreprise.

Les tribunaux reconnaissent une priorité d'usage du nom commercial, de l'enseigne et de la dénomination sociale. Si un créateur choisit un nom qui a déjà été adopté par une autre entreprise (marque, nom commercial, dénomination sociale, création littéraire), cette dernière peut le poursuivre sur le

fondement de la concurrence déloyale. De plus si le nom choisi par le créateur est susceptible de créer une confusion avec une entreprise qui avait adopté ce même nom ou un nom similaire, les tribunaux peuvent contraindre le créateur à en changer. Il est donc conseillé de vérifier si le nom que vous souhaitez choisir est disponible, c'est-à-dire qu'il n'est pas identique ou similaire à un nom déjà utilisé pour des produits ou services identiques ou similaires, afin d'éviter tout risque de confusion dans l'esprit des clients.

Les bénéfices de votre entreprise devront être portés dans votre déclaration personnelle de revenus, dans la catégorie correspondant à votre activité : Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) pour les commerçants et artisans, ou Bénéfices Non Commerciaux (BNC) pour les professionnels libéraux. Ils seront donc soumis à l'impôt sur le revenu. **L'option** pour l'impôt sur les sociétés est désormais possible mais elle est réservée aux entrepreneurs individuels qui exercent sous un régime réel d'imposition et qui ont choisi le régime de l'EIRL.

En effet selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou à l'Impôt sur les Sociétés (IS).

- **Lorsqu'elle est soumise à l'Impôt sur le Revenu**

L'entreprise est "transparente" au niveau fiscal. Ses bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des

revenus du chef d'entreprise (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale,

- des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale. Aucune distinction n'est effectuée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Lorsqu'elle est soumise à l'Impôt sur les Sociétés

Les dirigeants sont imposés personnellement sur leur rémunération et sur les dividendes reçus, au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires et des revenus mobiliers pour les dividendes. Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé à un taux fixe.

(CF. Annexe 5 : Tableau : Impôts sur les Sociétés et sur les Revenus).

COMMENT CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

Quel est le nombre d'associés requis ?

- **Entreprise individuelle :** Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (mais il peut embaucher des salariés).
- **EURL :** 1 seul associé (personne physique ou morale à l'exception d'une autre EURL)
- **SARL :** de 2 à 100 (personnes physiques ou morales)
- **SA** : à partir de 7 associés (personnes physiques ou morales)
- **SAS / SASU :** à partir d'un associé (personne physique ou morale)
- **SNC : à partir de** 2 associés (personnes physiques ou morales)
- **Association :** à partir de deux membres

Quel est le montant minimal du capital social ?

- **Entreprise individuelle :** Il n'y a pas de notion de capital social, car l'entreprise et l'entrepreneur ne forment juridiquement qu'une seule et même personne.
- **EURL & SARL :** Le montant du capital social est librement fixé par l'associé, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société.
  20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
- **SA :** le montant minimum pour la SA est de 37 000 €, et 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au

moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.

- **SAS / SASU :** Le capital est librement fixé par les actionnaires, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
- **SNC :** Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. Les apports en espèces sont versés intégralement ou non à la création. Dans ce dernier cas, le solde peut faire l'objet de versements ultérieurs, sur appel de la gérance, au fur et à mesure des besoins.
- **Association :** Il n'y a pas de capital social. L'association perçoit des cotisations de ses membres si la facturation de ses services et les réserves qu'elle a pu constituer s'avèrent insuffisantes. Les membres peuvent également effectuer des apports en nature, en industrie ou en espèces, avec une possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association.

Qui dirige l'entreprise ?

- **Entreprise individuelle :** L'entrepreneur individuel est le seul "maître à bord ". Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.
- **EURL :** L'EURL est dirigée par un gérant (obligatoirement personne physique) qui peut être soit l'associé unique, soit un tiers.

- **SARL :** La SARL est dirigée par un ou plusieurs gérant(s). Le gérant peut être soit l'un des associés, soit un tiers.
- **SA :** La SA est dirigée par un conseil d'administration, comprenant 3 à 18 membres, obligatoirement actionnaires. Le président est désigné par le conseil d'administration parmi ses membres. Quant au directeur général, il peut également être nommé pour représenter la société et assurer sa gestion courante.
- **SAS / SASU :** Les associés déterminent librement dans les statuts les règles d'organisation de la société. Seule obligation : nommer un président, personne physique ou morale, associé ou non.
- **SNC :** La SNC est dirigée par un ou plusieurs gérant(s), personne physique ou morale. Il peut s'agir, soit de l'un des associés, soit d'un tiers.
- **Association :** Son mode de gestion est choisi librement. L'association est souvent dirigée par un conseil d'administration, qui élit généralement un bureau composé d'un président, d'un trésorier et d'un secrétaire.

Quelle est l'étendue de la responsabilité des associés ?

- **Entreprise individuelle :** L'entrepreneur individuel est seul responsable sur l'ensemble de ses biens personnels. Ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à un usage professionnel peuvent cependant être protégés en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.
- **L'entrepreneur individuel :** peut opter pour le régime de l'EIRL et constituer un patrimoine affecté à son activité

professionnelle distinct de son patrimoine personnel. L'EIRL lui permettra d'isoler ses biens personnels des poursuites des créanciers professionnels.

- **EURL & SARL :** La responsabilité de l'associé est limitée au montant de ses apports, sauf s'il(s) a (ont) commis des fautes de gestion ou accordé des cautions à titre personnel.
- **SA & SAS / SASU :** La responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports.
- **SNC :** Les associés sont responsables indéfiniment, sur l'ensemble de leurs biens personnels, et solidairement.
- **Association :** Absence de responsabilité des membres non dirigeants, dans la limite de leurs apports.

Quelle est l'étendue de la responsabilité des dirigeants ?

- **Entreprise individuelle :** Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise.
- **EURL, SARL, SA, SAS/SASU & SNC :** Responsabilité civile et pénale du ou des dirigeants.
- **Association** :
  - Responsabilité civile et pénale du ou des dirigeants.
  - La responsabilité peut, dans certains cas, être atténuée lorsque le dirigeant exerce ses fonctions de manière totalement bénévole.

Quel est le mode d'imposition des bénéfices ?

- **Entreprise individuelle :** Il n'y a pas d'imposition au niveau de l'entreprise. Le chef d'entreprise est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (IR).

- **L'entrepreneur individuel** qui a choisi le régime de l'EIRL peut sous certaines conditions opter pour l'impôt sur les sociétés.
- **EURL :** Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. L'associé unique est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (catégorie des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non commerciaux). L'EURL peut cependant opter pour l'impôt sur les sociétés.
- **SARL :** Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés (IS). Il est toutefois possible d'opter pour l'IR dans le cas de la SARL de famille. Une option pour l'IR est également possible, sous certaines conditions, pour les SARL de moins de 5 ans.
- **SA :** Les bénéfices sont soumis à l'IS. Une option pour l'IR est possible pour les SA de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
- **SAS / SASU :** Les bénéfices sont soumis à l'IS. Une option pour l'IR est possible pour les SAS de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
- **SNC :** Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. Chaque associé est personnellement imposé sur sa part de bénéfices au titre de l'IS (dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux). La société peut toutefois opter pour l'IS.
- **Association :** Les associations qui réalisent des bénéfices, dans un but lucratif, sont assujetties à la TVA et doivent acquitter l'IS au taux normal. Les associations sans but lucratif ne sont pas redevables de l'IS de droit commun. Elles bénéficient d'un taux d'IS réduit sur leurs seuls revenus

patrimoniaux. Par ailleurs, les associations sans but lucratif, dont les recettes commerciales accessoires n'excèdent pas 60 000 € par an, sont exonérées d'impôts commerciaux : IS, TVA, contribution économique territoriale.

La rémunération des dirigeants est-elle déductible des recettes de la société ?

- **Entreprise individuelle & SNC :** Non, (sauf option pour l'IS)
- **EURL :** Non, (sauf option pour l'IS ou si le gérant n'est pas l'associé unique)
- **SARL, SA, SAS & SASU :** Oui, (sauf option pour l'IR)
- **Association :** Oui (sous certaines conditions)

Quel est le régime fiscal du dirigeant ?

- **Entreprise individuelle :** IR dans la catégorie correspondant à l'activité de l'entreprise.
- **EURL :** IR soit dans la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux ou des Bénéfices Non Commerciaux) (EURL à l'impôt sur le revenu), soit dans celle des Traitements et Salaires (EURL à l'impôt sur les sociétés).
- **SARL :** Traitements et salaires, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.
- **SA :** Traitements et salaires pour le président du conseil d'administration, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.
- **SAS / SASU :** Traitements et salaires pour le président, sauf si option de la société pour l'impôt sur le revenu.

- **SNC :** Impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux.
- **Association :** Traitements et salaires (si une rémunération est versée).

Quel est le régime social du dirigeant ?

- **Entreprise individuelle & SNC :** Régime des travailleurs non-salariés
- **EURL :**
  - Si le gérant est l'associé unique : régime des travailleurs non-salariés.
  - Si le gérant est un tiers : assimilé-salarié
- **SARL soumise à l'IS :**
  - Gérant minoritaire ou égalitaire : assimilé-salarié
  - Gérant majoritaire : travailleur non-salarié
- **SA soumise à l'IR :** Le président est assimilé-salarié. Les autres membres du conseil d'administration ne sont pas rémunérés pour leurs fonctions de dirigeants, donc ils n'ont aucun régime social.
- **SAS / SASU soumise à l'IR :** Le président est assimilé-salarié.
- **Association :** Les dirigeants sont assimilés-salariés (sous certaines conditions).

Quel est le régime social des associés ?

- **Entreprise individuelle :** Il n'y a pas d'associé.
- **EURL & SNC :** Régime des travailleurs non-salariés
- **SARL, SA & SAS soumise à l'IS :** Régime des salariés (si titulaires d'un contrat de travail).

- **Association :** Les membres de l'association non dirigeants peuvent être titulaires d'un contrat de travail.

Qui prend les décisions ?

- **Entreprise individuelle :** L'entrepreneur individuel seul.
- **EURL :** Le gérant (sauf s'il n'est pas l'associé unique, limitation de ses pouvoirs).
- **SARL & SNC :**
  - Pour les SARL, les décisions de gestion courante sont prises par le gérant, tandis que pour les décisions de gestion courante des SNC, elles sont prises par le directeur général ou, s'il n'existe pas, par le président.
  - Les décisions dépassant les pouvoirs du gérant sont prises en Assemblée Générale Ordinaire. (Exemple : l'approbation des comptes annuels).
  - Les décisions modifiant les statuts sont prises en Assemblée Générale Extraordinaire. (Exemple : le changement de siège social, la modification de l'activité).
- **SA & SAS / SASU :** Les associés déterminent librement dans les statuts les modalités d'adoption des décisions. Certaines décisions doivent cependant être obligatoirement prises collectivement (approbation des comptes, modification du capital).
- **Association :** Liberté contractuelle.

La désignation d'un commissaire aux comptes est-elle obligatoire ?

- **Entreprise individuelle :** Non
- **EURL, SARL & SNC** : Non, (sauf si 2 des 3 conditions suivantes sont remplies) :
  - Bilan supérieur à 1 550 000 €
  - CA HT est supérieur à 3 100 000 €
  - Plus de 50 salariés
- **SA :** Oui
- **SAS / SASU :** Non, (sauf si certaines conditions sont remplies).
- **Association :** Non, (sauf si le montant des subventions reçues dépasse un certain seuil).

Comment transmettre l'entreprise ?

- **Entreprise individuelle :** soit par cession du fonds (artisans et commerçants) ou présentation de la clientèle (professions libérales) ; soit en apportant les éléments constituant l'entreprise au capital d'une société en création ou en confiant l'exploitation de l'activité à un tiers (location-gérance).
- **EURL** & **SARL :** Par cession de parts sociales.
- **SA, SAS & SASU :** Par cession d'actions (sauf clause contraire des statuts).
- **SNC :** Par cession de parts (à l'unanimité des associés).

Vous trouverez auprès des organismes spécialisés des conseils et une assistance pour mener votre étude de marché,

construire vos documents prévisionnels, et choisir votre forme juridique. Mais attention, c’est à vous qu’il reviendra d’élaborer votre projet !

L'ASSOCIATION

L'association est une structure juridique très utilisée dans certains domaines (sportif, religieux, culturel, philanthropique). Elle convient aux personnes qui désirent se regrouper dans un but autre que le partage des bénéfices.

CAPITAL DE DEPART

La notion de capital n'existe pas. En l'absence de capital, l'association perçoit des cotisations de ses membres si la facturation de ses services et les réserves qu'elle a pu constituer s'avèrent insuffisantes. Les apports en numéraire (espèce ou chèque), en industrie ou en nature sont possibles mais non obligatoires. Les membres effectuant des apports en nature peuvent en demander la restitution à la dissolution de l'association s'ils ont pris la précaution, lors de la constitution de l'association, de faire enregistrer aux services des impôts leur acte d'apport.

RESPONSABILITE

Les membres sont responsables dans la limite de leurs apports. Le dirigeant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsable pénalement et civilement.

REGIME FISCAL

Concernant les opérations lucratives, les critères pris en compte par l'administration fiscale pour apprécier le caractère lucratif sont les suivants :

- La gestion de l'association est-elle désintéressée ? c'est le cas si l'activité des dirigeants est exercée à titre bénévole. Dans le cas contraire, l'association peut être imposable.
- Si la gestion est désintéressée, l'association concurrence-t-elle le secteur commercial ? lorsque ce n'est pas le cas, l'association n'est pas imposable.
- Si elle concurrence le secteur commercial, l'association exerce-t-elle son activité selon des modalités de gestion similaires à celles des entreprises commerciales ?

Les associations sans but lucratif dont les recettes commerciales accessoires n'excèdent pas 60 000 euros par an sont exonérées d'impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, contribution économique territoriale et TVA). Au-delà, la réalisation d'opérations lucratives accessoires peut remettre en cause le caractère on lucratif de l'association. Pour éviter une requalification, l'association peut soit scinder ses activités en deux secteurs, soit filialiser son activité lucrative dans une structure commerciale.

Pour les opérations non lucratives, les organismes sans but lucratif ne sont pas redevables de l'impôt sur les sociétés de droit commun. Ils ne sont redevables que de l'IS aux taux réduits de 24 %, 15 ou 10 % sur leurs seuls revenus patrimoniaux : revenus fonciers, bénéfices agricoles et revenus de capitaux mobiliers.

REGIME SOCIAL

En tant que dirigeant d'association, vous avez la possibilité d'être rémunéré pour l'exercice de votre mandat électif ou d'une fonction distincte au profit de l'association, en dehors du mandat qui reste ainsi bénévole. Dans ces deux cas vous êtes rattaché au régime général des salariés. Si vous ne percevez aucune rémunération au sein de l'association, vous ne dépendez d'aucun régime de protection sociale pour votre activité associative qui est purement bénévole.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Simplicité de constitution (déclaration à la préfecture, bureau des associations).
- Liberté de fonctionnement.
- Régime social de faveur pour les revenus provenant d'opérations non lucratives.
- Possibilité de recevoir sous certaines conditions des dons, des legs, des subventions.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Risque de remise en cause du régime fiscal.
- Impossibilité de partager les bénéfices entre les membres.
- Interdiction de se transformer en société (sauf GIE ou Scop)
- Interdiction de partager les biens de l'association dissoute entre ses membres.

EI (Entreprise Individuelle)

Une entreprise individuelle est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur. Chaque entreprise individuelle (comme chaque société) est répertoriée dans le répertoire SIRENE.

CAPITAL DE DEPART

La notion de capital n'existe pas. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise. L'engagement financier est fonction des investissements et du besoin en fonds de roulement prévisionnel (BFR).

RESPONSABILITE

L'entrepreneur est indéfiniment responsable des dettes professionnelles sur l'ensemble de son patrimoine personnel. Le choix du régime matrimonial peut donc s'avérer important.

Exceptions à cette responsabilité indéfinie :

- L'entrepreneur individuel peut protéger ses biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à son usage professionnel des poursuites de ses créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire. La formalité est publiée au bureau des hypothèques et fait l'objet, selon les cas : d'une mention dur le Registre du commerce et des sociétés (RCS) pour un commerçant, d'une mention sur le Répertoire des métiers pour un artisan, ou d'une publication dans un journal d'annonces légales du département où l'activité professionnelle sera exercée, pour un professionnel libéral, un agriculteur ou un auto-entrepreneur.
- Un ordre de priorité est établi sur les biens pouvant être demandés par un banquier en garantie d'un prêt.
- Préalablement à toute demande de garantie sur les biens personnels ou caution d'un tiers, le banquier doit indiquer par écrit au chef d'entreprise qu'il a la possibilité de proposer une garantie sur les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise. Il doit également préciser le montant de la garantie qu'il souhaite obtenir.
- L'entrepreneur individuel peut limiter sa responsabilité financière à un patrimoine professionnel d'affectation en choisissant le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL).

REGIME FISCAL

Au niveau de l'entreprise : aucune imposition en principe. Le dirigeant est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants/artisans, des bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professions libérales, des bénéfices agricoles (BA) pour les professions agricoles.

REGIME SOCIAL

Régime des travailleurs non-salariés : calcul des cotisations sociales sur la base du bénéfice imposable. Possibilité de cotiser à un régime complémentaire d'assurance vieillesse, d'invalidité-décès et de retraite complémentaire. Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle. Possibilité pour le conjoint qui participe à l'activité d'opter pour le statut de conjoint collaborateur s'il en remplit les conditions ou de conjoint salarié.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Structure la plus simple et facile à gérer,
- Une fiscalité légère,
- L'entreprise n'a pas besoin de publier ses comptes,
- La notion d'associé n'existe pas, ce qui garantit une indépendance totale à l'entrepreneur.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Aucune différence juridique entre l'entrepreneur et son entreprise, l'entrepreneur est personnellement et indéfiniment responsable des dettes,
- Risque de se retrouver dans la tranche la plus élevée du barème d'impositions.

EIRL (Entrepreneur individuelle à Responsabilité limitée)

L'EIRL est un régime qui s'adresse aux entrepreneurs individuels qui décident de limiter l'étendue de leur responsabilité en constituant un patrimoine d'affectation, dédié à leur activité professionnelle, sans constituer de société. Il ne s'agit pas d'une nouvelle forme juridique.

CAPITAL DE DEPART

Les EIRL n'ont pas de capital social. .Il n'y a donc aucun capital social à déposer, déclarer ou afficher pour une EIRL. Il convient de différencier le capital social du patrimoine professionnel affecté à l'activité de l'EIRL.

RESPONSABILITE

Contrairement à l'entreprise individuelle classique, le patrimoine personnel du chef d'entreprise n'est pas engagé. Il crée un patrimoine professionnel, appelé patrimoine d'affectation, qui seul peut être saisi en cas de difficultés : par les créanciers professionnels dont les droits sont nés postérieurement à la déclaration d'affectation, et par les créanciers dont les droits sont nés antérieurement à celle-ci. L'opposabilité aux créanciers antérieurs est soumise à différentes conditions, notamment : la déclaration doit mentionner expressément son opposabilité aux créanciers antérieurs; et chaque créancier antérieur doit être informé individuellement de la constitution du patrimoine affecté ainsi que de son droit de faire opposition à cette déclaration d'affectation et du délai dont il dispose pour faire une action en justice.

REGIME FISCAL

L'entrepreneur est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) s'il est commerçant/artisan, des bénéfices non commerciaux (BNC) s'il est professionnel libéral. **Option possible à l'IS**. L'entrepreneur individuel ayant déclaré un patrimoine d'affectation peut opter pour l'impôt sur les sociétés (IS) en adressant une notification au service des impôts du lieu de son principal établissement :
- pour les EIRL déjà en exercice, avant la fin du 3ème mois de l'exercice au cours duquel il souhait être soumis à l'IS,
- pour les entrepreneurs individuels transformés en EIRL, dans les 3 mois qui suivent

Cette option n'est pas ouverte aux entrepreneurs individuels relevant du régime fiscal de la micro-entreprise (dont les auto-entrepreneurs).
Effets de l'option :
- L'EIRL soumis à l'IS est assimilé fiscalement à une EURL à l'IS.
- En cas d'affectation des biens nécessaires provenant du patrimoine privé, l'imposition de la plus-value éventuellement dégagée sera reportée à la date de cession des biens.

REGIME SOCIAL

L'EIRL relève du régime social des travailleurs non-salariés. Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle. Possibilité pour le conjoint ou le partenaire pacsé qui participe à l'activité d'opter pour le statut de conjoint collaborateur s'il en remplit les conditions ou de conjoint salarié. Possibilité de cotiser à un régime complémentaire facultatif d'assurance vieillesse, d'invalidité-décès et de retraite complémentaire. La base de calcul des cotisations sociales varie selon l'impôt sur les bénéfices dont relève l'EIRL : si l'EIRL est imposé à l'IR, les cotisations sont calculées sur le bénéfice imposable de l'entreprise incluant la rémunération de l'exploitant. Si l'EIRL bénéficie du régime microsocial, ses cotisations seront calculées sur la base de son chiffre d'affaires. Si l'EIRL est imposé à l'IS, les cotisations sont calculées sur la rémunération nette de l'entrepreneur. Cette rémunération intègre également la part des revenus de capitaux mobiliers supérieure à 10 % de la valeur du patrimoine affecté, ou à 10 % du bénéfice net, si ce bénéfice est supérieur au patrimoine affecté. La date, à laquelle est appréciée la valeur des biens du patrimoine affecté de l'EIRL, est le dernier jour de l'exercice précédant la distribution des revenus. L'exercice, au titre duquel le bénéfice net est pris en compte, est celui précédant la distribution des revenus.

PRINCIPAUX AVANTAGES

• Limitation du patrimoine servant de gage aux créanciers.
• Option pour l'IS sous certaines conditions, mais option irrévocable. L'EIRL peut constituer des réserves qui ne sont pas assujetties aux charges sociales, s'il opte pour l'impôt sur les sociétés

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

• Formalisme plus important qu'en entreprise individuelle.
• Coûts de constitution du patrimoine affecté (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation notamment).
• Coûts de fonctionnement de l'EIRL (frais de tenue de comptabilité, dépôt annuel des comptes, frais de gestion du compte bancaire).
• Remise en cause de l'étanchéité du patrimoine d'affectation en cas de non-respect des obligations par l'EIRL.
• Passage en société tout aussi contraignant qu'en entreprise individuelle "classique", en cas de développement de l'activité.

EURL (Entreprise unipersonnelle à Responsabilité limitée)

L'EURL est une SARL constituée d'un seul associé. Elle est donc soumise aux mêmes règles juridiques qu'une SARL classique, exception faite toutefois des aménagements rendus nécessaires par la présence d'un unique associé.

CAPITAL DE DEPART

Le montant du capital social est librement fixé par l'associé en fonction de la taille de l'activité et des besoins en capitaux de la société. Attention: si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, la responsabilité personnelle du gérant pourra être engagée. Les apports peuvent être réalisés en numéraire ou en nature. Les apports en numéraire doivent être libérés, d'au moins un cinquième de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être versé dans les cinq ans.

RESPONSABILITE

La responsabilité de l'associé unique est limitée aux apports. Toutefois, en cas de faute de gestion, sa responsabilité peut être étendue à ses biens personnels. Ex. : dépenses trop importantes alors que la société est déficitaire. D'autre part, il est fréquent que les banquiers demandent la caution personnelle de l'associé et parfois même celle de son conjoint. Dans ces cas, le patrimoine personnel peut être engagé.

REGIME FISCAL

L'associé unique est une personne physique
Principe : les bénéfices sociaux sont constatés au niveau de la société, mais entrent dans la déclaration d'ensemble des revenus de l'associé, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour une activité commerciale ou artisanale ou des bénéfices non commerciaux (BNC) pour une activité libérale. Une option est possible pour l'impôt sur les sociétés (IS). Elle peut être exercée dès la création de la société. Cette option est irrévocable.
L'associé unique est une personne morale (ex. : SA, SARL, SNC, etc. sauf EURL)
Dans ce cas, la société est obligatoirement soumise à l'impôt sur les sociétés.

REGIME SOCIAL

L'associé unique exerce la fonction de gérant
Dans ce cas, il relève du régime des travailleurs non-salariés. Il ne peut jamais être titulaire d'un contrat de travail puisqu'il détient la totalité des parts sociales. La condition relative au lien de subordination ne serait pas remplie.
La fonction de gérant est exercée par un tiers
S'il est rémunéré au titre de son mandat social, le gérant relève alors du régime des "assimilés-salariés", c'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas du régime d'assurance chômage.
Il peut cumuler ses fonctions de gérant avec un contrat de travail pour des fonctions techniques distinctes, à condition qu'il soit possible d'établir un lien de subordination entre lui et l'associé unique. Il est alors soumis à tous égards au statut des salariés. Précisions : Si les fonctions de gérant sont exercées par le conjoint de l'associé unique, celui-ci est considéré comme un gérant majoritaire et relève alors du régime social des non-salariés. Si le gérant est un tiers, l'associé unique est affilié au régime des travailleurs non-salariés s'il exerce une activité professionnelle, rémunérée ou non, au sein de l'entreprise.

REGIME SOCIAL

- Responsabilité limitée aux apports (sauf fautes de gestion, engagements de caution à titre personnel).
- Possibilité d'opter pour l'IS et de réduire ainsi l'assiette de calcul des cotisations sociales.
- Facilité de cession et de transmission du patrimoine de l'entrepreneur.
- Facilité de transformation en SARL.
- Simplicité de fonctionnement notamment lorsque le dirigeant est l'associé unique.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution.
- Formalisme de fonctionnement qui tend à s'atténuer cependant.

SA (Société Anonyme)

C'est une structure réservée aux projets de grande envergure nécessitant des capitaux importants. Cette structure est incontournable pour faire appel public à l'épargne. Par ailleurs, le capital peut être augmenté facilement en fonction des besoins de la société et de sa taille et les actions peuvent être cédées librement. Le P.D.G. actionnaire dirigeant peut bénéficier du régime des salariés. Néanmoins, cette structure est assez lourde à mettre en place.

CAPITAL DE DEPART

Un capital minimum de 37 000 € doit être constitué. Les apports en numéraire doivent être libérés pour moitié au moins à la constitution de la société, le solde devant être versé dans les 5 ans (soit un montant libéré au jour de la création de 18 500 € minimum). Les apports en industrie sont exclus.

RESPONSABILITE

Les associés sont responsables dans la limite de leurs apports. Les dirigeants sont aussi responsables de leurs fautes de gestion. Ils sont également responsables pénalement.

REGIME FISCAL

La SA est imposée de droit à l'impôt sur les sociétés. Le bénéfice imposable est obtenu après déduction de la rémunération du ou des dirigeants.

Option pour l'IR des SARL, SA et SAS de moins de 5 ans. Sont concernées les sociétés non cotées qui emploient moins de 50 salariés, réalisent un CA annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'euros et, dont les droits de vote sont détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques, et à hauteur de 34 % au moins par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal. Cette option nécessite l'accord de tous les actionnaires. Elle est valable 5 exercices, sauf dénonciation.

Président, directeur général, administrateurs titulaires d'un contrat de travail : Traitements et salaires.

REGIME SOCIAL

Président et directeur général

Ils relèvent du régime des "assimilés-salariés", c'est-à-dire qu'ils bénéficient du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, en ce qui concerne leurs fonctions de dirigeant, et ce, quel que soit le nombre d'actions qu'ils détiennent dans la société. Ils sont exclus du régime d'assurance chômage. Précision : le président peut cumuler ses fonctions de président avec un contrat de travail (conclu antérieurement à sa nomination) relatif à des fonctions techniques distinctes. Mais, il ne sera couvert par le Pôle emploi au titre de ce contrat que s'il est possible d'établir un lien de subordination entre lui et la société (situation rare en pratique).

Autres administrateurs

Principe : non rémunérés. Ils ne relèvent donc, ni du régime des salariés, ni de celui des travailleurs non-salariés. Toutefois, les administrateurs peuvent cumuler leur mandat social avec un contrat de travail si ce dernier correspond à un emploi effectif. Le nombre d'administrateurs ayant un contrat de travail ne doit pas dépasser le tiers des administrateurs en fonction.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Responsabilité des actionnaires limitée aux apports.
- Structure évolutive facilitant le partenariat.
- Charges sociales calculées uniquement sur la rémunération.
- Facilité et souplesse de transmission des actions.
- Crédibilité vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs).

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution.
- Lourdeur du fonctionnement.
- Instabilité du président (révocation sans préavis et sans indemnité par le conseil d'administration).
- Obligation de désigner un commissaire aux comptes.

SARL (Société à responsabilité limitée)

La SARL est la forme de société la plus répandu en France. Elle permet de créer une société avec peu de budget. Sa caractéristique principale est de limiter la responsabilité. C'est la répartition des parts qui attribue les pouvoirs au sein de la société. La SARL peut s'adapter à de nombreuses situations, d'où son surnom de société "passe-partout".

CAPITAL DE DEPART

Le montant du capital social est librement fixé par les associés en fonction de la taille de l'activité et des besoins en capitaux de la société.
Attention : Si le montant du capital social n'est pas cohérent avec les exigences économiques du projet, la responsabilité personnelle du gérant pourra être engagée. Les apports peuvent être réalisés en numéraire ou en nature. Les apports en numéraire doivent être libérés, d'au moins un cinquième de leur montant au moment de la constitution de la société. Le solde doit impérativement être versé dans les cinq ans.

REGIME FISCAL

La SARL est soumise de droit à l'impôt sur les sociétés.
La rémunération éventuellement versée au dirigeant est déductible du résultat.
Il est possible d'opter pour l'impôt sur le revenu.
Régime de la SARL de famille : possibilité pour les SARL formées uniquement entre personnes parentes en ligne directe, frères et sœurs, conjoints ou partenaires pacsés d'opter pour une imposition à l'IR (les SARL exerçant une activité libérale sont exclues de ce régime).
Option pour l'IR des SARL, SA et SAS de moins de 5 ans. Sont concernées les sociétés non cotées qui emploient moins de 50 salariés et réalisent un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'€ et dont les droits de vote sont détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques et à hauteur de 34 % au moins par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal. Cette option nécessite l'accord de tous les associés. Elle est valable pour 5 exercices, sauf dénonciation.

REGIME SOCIAL

Il diffère selon que le gérant est majoritaire ou minoritaire/égalitaire. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire lié par un Pacs, et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société.
S'il y a plusieurs gérants, chaque gérant est considéré comme majoritaire dès lors que les cogérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts sociales.
Gérant majoritaire
Il est affilié au régime des travailleurs non-salariés (TNS).
Gérant minoritaire/égalitaire
Il relève du régime social des "assimilés-salariés" au regard de sa protection sociale. Il bénéficie donc du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, mais pas de l'assurance chômage et des dispositions du droit du travail.
Le gérant minoritaire peut éventuellement cumuler les fonctions de gérant avec un contrat de travail relatif à des fonctions techniques distinctes, s'il est possible d'établir un lien de subordination entre lui et la société. Le gérant égalitaire ne peut, quant à lui, avoir un contrat de travail pour des fonctions distinctes de son mandat social.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- La responsabilité est limités aux apports des associés.
- Structure évolutive facilitant le partenariat.
- Possibilité pour le dirigeant d'avoir la couverture sociale des salariés.

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution
- Formalisme de fonctionnement

RESPONSABILITE

Les associés sont responsables dans la limite de leurs apports.
Le gérant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsables pénalement et civilement.

SAS et SASU (Société par Actions Simplifiée (Unipersonnelle))

Une grande souplesse de fonctionnement et la possibilité pour les associés d'aménager dans les statuts les conditions de leur entrée et de leur sortie de la société. La SAS ou société par actions simplifiée ne peut pas faire d'offre au public de titres financiers. Une SAS peut être constitué d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales. Si elle ne comprend qu'un seul associé, il s'agit alors d'une SASU.

CAPITAL DE DEPART

Les associés fixent librement le montant du capital social et peuvent effectuer des apports en numéraire ou en nature. Les apports en industrie sont autorisés, mais ils ne concourent pas à la formation du capital social et sont effectués en échange d'actions inaliénables. La moitié au moins du montant des apports en numéraire doit être libérée à la constitution, le reste dans les 5 ans. La SAS peut avoir un capital variable et ne peut pas procéder à une offre au public de titres financiers ou à l'admission aux négociations sur un marché réglementé de ses actions. Elle peut cependant faire des offres de titres financiers si celles-ci s'adressent exclusivement à des investisseurs qualifiés agissant pour leur propre compte, ou à des sociétés de gestion de portefeuille agissant pour des tiers.

REGIME FISCAL

Imposition de droit à l'impôt sur les sociétés.
Option pour l'imposition des bénéfices à l'impôt sur le revenu
Cette option est ouverte aux SAS :

- Activité commerciale, artisanale, agricole ou libérale (sauf la gestion propre de son patrimoine immobilier ou mobilier)
- Créées depuis moins de 5 ans au moment de l'option, et non cotées sur un marché réglementé
- Employant moins de 50 salariés et réalisant un CA annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'€
- Ayant des droits de vote détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques et à hauteur de 34 % au moins par le dirigeant de l'entreprise et les membres de son foyer fiscal.

L'option nécessite l'unanimité des associés. Le président est soumis à l'impôt sur le revenu.

REGIME SOCIAL

Il correspond à celui du directeur général de SA : régime des "assimilés-salariés". C'est-à-dire qu'il bénéficie du régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, en ce qui concerne ses fonctions de dirigeant, et ce, quel que soit le nombre d'actions qu'il détient dans la société. Il ne bénéficie pas du régime d'assurance chômage. Il peut, d'autre part, cumuler ses fonctions de président avec un contrat de travail relatif à des fonctions techniques distinctes. Mais il ne sera couvert par le Pôle emploi au titre de ce contrat que s'il est possible d'établir un lien de subordination entre lui et la société.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Souplesse contractuelle : liberté accordée aux associés pour déterminer les règles de fonctionnement et de transmission des actions.
- Simplification du formalisme dans les SASU.
- Responsabilité des actionnaires limitée aux apports.
- Structure évolutive facilitant le partenariat.
- Possibilité de constituer une SAS avec un associé (création d'une filiale à 100%).
- Possibilité de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions aux dirigeants et/ou aux salariés de la société.
- Crédibilité vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs).

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Frais et formalisme de constitution
- Obligation d'être très rigoureux dans la rédaction des statuts.

RESPONSABILITES

Les actionnaires sont responsables dans la limite de leurs apports. Le dirigeant lui est aussi responsable de ses fautes de gestion. Il est également responsables pénalement.

SCI (Société Civile Immobilière)

Pour bénéficier de certaines mesures fiscales, successorales ou légales, il peut être intéressant d'acquérir ou de gérer un bien immobilier via une SCI (une *Société Civile Immobilière*). La SCI sera alors le propriétaire du bien immobilier, et vous, le propriétaire (ou copropriétaire) de cette société.

CAPITAL DE DEPART

Il est possible de créer une société civile sans capital.
Si un capital est constitué, la loi n'impose aucun montant minimum. Il peut être versé intégralement ou non à la création sauf disposition particulière (ex. : société civile professionnelle). Il est possible de prévoir une clause de variabilité du capital social. Sont possibles les apports en numéraire, en industrie ou en nature (de tels apports sont possibles même en l'absence de capital).

RESPONSABILITE

La responsabilité des associés est indéfinie mais non solidaire (proportionnelle à leur part dans le capital) sur l'ensemble de leurs biens personnels. En l'absence de capital, ils sont présumés responsables à part égale (par exemple : responsabilité à 50 % s'ils sont deux).
La responsabilité civile et pénale des dirigeants peut être engagée.

REGIME FISCAL

Aucune imposition au niveau de la société ("transparence fiscale").
Exceptions
Option pour l'impôt sur les sociétés (IS) possible. Requalification fiscale de l'activité de la société en exploitation commerciale.
Lorsque la société n'est pas soumise à l'IS, la rémunération du gérant, s'il en perçoit une, n'est pas déductible. Elle est imposée à l'impôt sur le revenu (IR) avec sa part de bénéfices dans la catégorie correspondant à l'activité de la société.
Si la société est soumise à l'IS, sa rémunération est déductible et imposée à l'IR dans la catégorie correspondant à l'activité de la société.

REGIME SOCIAL

Gérant associé
Il est en principe soumis au régime social des travailleurs non-salariés.
Il cotise sur la part des bénéfices de la société qui lui revient, augmentée éventuellement de la rémunération qui lui est versée pour ses fonctions de gérant.
Gérant non associé
En principe : régime des travailleurs non-salariés, sauf si l'on peut reconnaître un véritable lien de subordination entre le gérant et la société.

PRINCIPAUX AVANTAGES

- Couverture sociale d'un coût moins élevé
- Pas de capital minimum.
- Grande souplesse et liberté de fonctionnement

PRINCIPAUX INCONVENIENTS

- Formalisme de fonctionnement (décisions collectives).
- Responsabilité indéfinie des associés.
- Risque de requalification fiscale en exploitation commerciale.

Vos Notes :

ETAPE 8 : LES FORMALITES DE CREATION

LES FORMALITES ADMINISTRATIVES

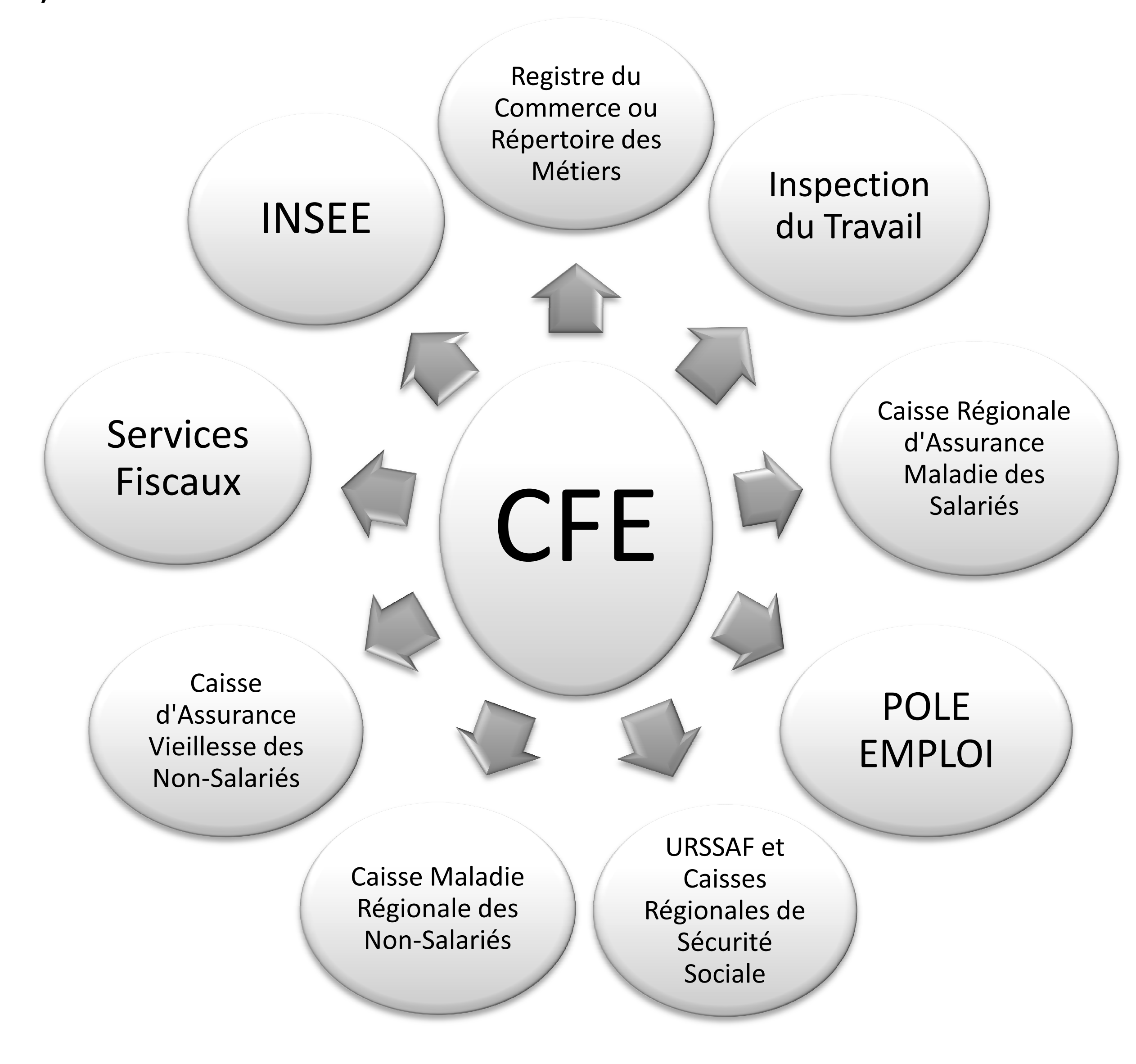
Les formalités administratives consistent à déclarer votre activité et à demander votre immatriculation : soit au Répertoire SIRENE tenu par l'Insee ; soit au Registre du Commerce et des Sociétés, tenu par le greffe du tribunal de commerce si votre activité est commerciale ou si vous créez une société ; soit au Répertoire des Métiers, tenu par la chambre des métiers et de l'artisanat si votre activité principale est artisanale ; ou bien au Registre Spécial des Agents Commerciaux, tenu par le greffe du tribunal du commerce si vous êtes agent commercial.

Cela vous permet également d'entrer en relation avec les administrations qui seront en contact régulier avec vous durant toute la vie de votre entreprise (les services fiscaux et les organismes sociaux notamment). Pour effectuer ces démarches, vous devez vous adresser à un interlocuteur unique : le Centre de formalités des entreprises (CFE).

Une fois votre entreprise immatriculée, vous obtiendrez un numéro unique d'identification : le SIRENE que vous utiliserez dans vos relations avec les organismes publics et les administrations, et un ou plusieurs numéros Siret délivrés par l'INSEE. Vous obtiendrez également un code d'activité APE (activité principale exercée), délivré également par l'INSEE.

▶ LE CENTRE DE FORMALITES DE L'ENTREPRISE (CFE)

Le CFE est votre unique interlocuteur. Il va centraliser les pièces de votre dossier et les transmettre, après avoir effectué un contrôle formel, aux différents organismes et administrations intéressés par la création de votre entreprise (services fiscaux, RSI, URSSAF, greffe du tribunal de commerce etc.).



▶ LES FORMALITES QUI NE SONT PAS PRISES EN CHARGE PAR LE CFE

Si votre activité est artisanale : vous devez effectuer un stage de préparation à l'installation. Vous pouvez néanmoins en être dispensé en justifiant de certains diplômes. Pour cela, il faut aller se renseigner auprès de votre chambre des métiers et de l'artisanat.

Si votre activité est réglementée : assurez-vous de répondre aux conditions requises pour pouvoir l'exercer. Vous trouverez toutes les informations détaillées sur la réglementation des activités auprès de différents services comme la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, ou encore auprès du service d'action économique de la préfecture ou de la mairie par exemple. Vous pouvez aussi aller vous renseigner auprès des syndicats et organismes professionnels concernés.

Si vous exercez votre activité à votre domicile : certaines précautions doivent être prises. Vous devez posséder une autorisation du propriétaire (si locataire) si une clause du bail le prévoit, une autorisation de la copropriété si cette formalité est prévue dans le règlement de la copropriété ou si l'immeuble est réservé à l'habitation. Dans certains cas, vous devez effectuer une demande de changement de destination du local.
De plus, pensez à vérifier auprès de l'INPI que le nom choisi pour désigner votre entreprise ou votre produit n'est pas déjà

utilisé ou déposé en tant que marque. Vérifiez également que ce nom disponible en tant que nom de domaine soit disponible auprès d'un bureau d'enregistrement, soit auprès du site internet l'AFNIC.
Pensez aussi à vos assurances (obligatoires ou facultatives). Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous ne devez pas négliger ce point et évaluer vos risques. Il est important, voire obligatoire dans certains cas d'assurer votre responsabilité civile et professionnelle.
Sachez par ailleurs que dans les trois mois suivants l'immatriculation de votre entreprise, et même si vous démarrez sans salarié, l'adhésion à une caisse de retraite de salariés est obligatoire. Passé le délai de trois mois, une caisse interprofessionnelle vous sera imposée.
Enfin, n'oubliez pas de demander l'ouverture d'une ligne téléphonique professionnelle et de vous faire connaître à la Poste.

▶ FAITES-VOUS ACCOMPAGNER

Pourquoi vous faire accompagner ?
Vous possédez sans doute tous les savoir-faire et les compétences liés à votre métier, mais la création ou la reprise d'une entreprise nécessite l'élaboration d'un véritable projet financier, marketing, organisationnel. En vous faisant accompagner par un conseiller à la création d'entreprise, pour évaluer vos points forts et vos points faibles, choisir un statut juridique, chiffrer vos besoins, préparer des dossiers que vous devrez présenter aux différents organismes susceptibles de vous

soutenir. Le conseiller ne fait pas à votre place, il vous apporte une aide pour mettre toutes les chances de votre côté.

▶ MISE EN GARDE : PRATIQUES COMMERCIALES TROMPEUSES

De nombreux créateurs d'entreprises (et auto-entrepreneurs) reçoivent, après avoir effectué leurs formalités d'immatriculation, des offres payantes leur proposant une inscription sur un annuaire ou un registre des entreprises nouvellement constituées. Leurs coûts sont variables : de 79.90 à 200 €, voire plus. Ces offres laissent à penser que ces inscriptions ont un caractère officiel et obligatoire. Il n'en est rien! Il s'agit de propositions commerciales purement facultatives. Ce caractère facultatif est généralement inscrit en bas de page et en petits caractères. N'oubliez pas que les formalités obligatoires (hormis celles qui concernent l'accès à votre profession) sont effectuées auprès du CFE. En cas de doute, rapprochez-vous de ce dernier.

Vos Notes :

ETAPE 9 : INSTALLER L'ENTREPRISE

Cette étape d´installation de l´entreprise consiste à effectuer un certain nombre de démarches qui vous permettront de démarrer votre activité dans les meilleures conditions et sans inquiétude :

- Trouver et aménager des locaux adaptés à votre activité
- Assurer votre entreprise pour limiter les risques
- Etablir vos premiers documents commerciaux : Ils seront porteurs de l´image que vous souhaitez donner de votre entreprise
- Finaliser le recrutement de vos collaborateurs et choisir des prestataires
- Mettre en place votre comptabilité et vos outils de gestion
- Finaliser

TROUVER ET AMENAGER VOS LOCAUX

Le choix d´un local adapté est important, car il est souvent le reflet de l´image de l´entreprise. Il existe de nombreuses possibilités : chez vous, dans un local à usage professionnel ou commercial, dans les locaux d´une autre entreprise. Chaque formule présente naturellement des avantages et inconvénients et fait l´objet d´une réglementation qu´il convient de connaître.

Si vous vous lancez dans un commerce, ce choix devient un élément primordial car l´emplacement peut fortement

favoriser l´afflux de votre clientèle. Il est connu que, dans un même quartier, certaines rues sont très fréquentées et d´autres pas du tout. De même, dans une même rue commerçante, il existe un bon et un mauvais trottoir. (cf. L´étape 3 : Etude de marché).
Si votre activité consiste à produire des biens ou des objets, l´important sera plutôt de trouver une surface suffisante, une bonne desserte des transports en commun, etc.
Pour une activité de services, sans réception de marchandises et de clientèle, le choix du local ne sera pas déterminant et vous pourrez même envisager de travailler chez vous.

- Dans tous les cas, sachez que vous n´avez pas intérêt à changer fréquemment d´adresse, car cela entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, impression de nouveaux documents commerciaux... Prenez donc le temps de réfléchir avant de vous décider. Réfléchir et surtout vous renseigner auprès des entreprises voisines, car n´oublions pas que le loyer est une charge fixe de l´entreprise, qui élève toujours son seuil de rentabilité. Si vous vous apercevez trop tard que le loyer est surévalué, et si ce dernier est soumis au statut des baux commerciaux, vous ne pourrez pas le dénoncer avant une période de 3 ans.

ASSURER VOTRE ENTREPRISE

Trop nombreux sont les créateurs qui démarrent leur activité sans assurance, dans le but de limiter au maximum leurs frais généraux.
Pourtant, toute activité professionnelle engendre des risques et il est parfois trop tard lorsque le dirigeant s´en rend compte!

En devenant "patron de votre entreprise", vous allez avoir plusieurs tâches à accomplir comme l'inventaire des risques et l'évaluation de leurs conséquences. Vous devrez également apprécier les risques dont les conséquences peuvent être couvertes (par les frais généraux) mais aussi assurer le transfert des risques que vous ne pourrez pas prendre en charge financièrement à votre assureur, s'ils viennent à se réaliser. Vous devrez vous assurer que votre réglementation ne vous impose pas une assurance en particulier. Enfin, vous devrez rédiger les contrats passés avec vos clients et fournisseurs, mesurer l'étendue de votre responsabilité et déclarer toutes modifications de votre activité ou d'informations à votre assureur.

Il est en effet très important d´adapter ses garanties au développement de l´entreprise et donc de revoir périodiquement l´ensemble de ses contrats d´assurance.

ETABLIR VOS PREMIERS DOCUMENTS COMMERCIAUX

Il est désormais temps de choisir et de commander votre papier à en-tête, vos cartes de visites, vos prospectus publicitaires.
Tous ces documents adressés à des tiers devront comporter un certain nombre de mentions qui peuvent varier selon l´activité exercée.

Doivent figurer, au minimum cinq éléments :

- la **dénomination** de votre entreprise (ce sera votre nom si vous êtes entrepreneur individuel)
- son **nom commercial**, (s'il en existe un)
- la **forme juridique de l´entreprise**, (Ex : SARL, SA, SAS,…)
- le **montant du capital social**
- le **numéro unique d´identification** : communiqué par l´Insee
- pour les artisans, **obligation de mentionner l'assurance professionnelle** à laquelle ils ont souscrit au titre de leur activité, son numéro, les coordonnées de l'assureur ainsi que la couverture géographique de leur contrat

× Vos factures devront, quant à elles, comporter d´autres mentions obligatoires.

▶ FINALISER LE RECRUTEMENT DE VOS COLLABORATEURS ET CHOISIR VOS PRESTATAIRES

L´élaboration de votre projet a permis de déterminer un certain nombre de besoins en termes de ressources humaines. Si vous devez recruter des salariés, vous avez sans doute, à ce stade, des contacts avec des candidats potentiels. Il va désormais falloir procéder aux démarches de recrutement, aux formalités administratives, aux achats de registres, affichages obligatoires et répartir les tâches et l´organisation générale du travail. Vous trouverez de nombreux conseils et informations utiles auprès de consultants spécialisés en ressources humaines.

Vous pouvez également recourir à des prestataires : Cabinet comptable, CGA (Centre de Gestion Agréé), Association Agréée, Services de secrétariat "hors murs", Transporteurs etc.

▶ METTRE EN PLACE VOTRE COMPTABILITE ET VOS OUTILS DE GESTION

Selon le régime fiscal de votre entreprise, les obligations comptables seront plus ou moins importantes.

Vous devrez donc vous procurer un certain nombre de livres comptables appelés « journaux » (documents "papier" ou "informatiques") :

LIVRES COMPTABLES	OBLIGATOIRES POUR :
Journal des recettes	- les entreprises soumises au régime de la micro-entreprise
Registre des achats	- les entreprises soumises au régime de la micro-entreprise (micro-BIC)
Livre journal	- la majorité des entreprises soumises à un régime réel d´imposition
Grand livre	- les entreprises commerciales ou artisanales soumises à un régime réel d´imposition
Livre d´inventaire	- les entreprises commerciales soumises à un régime réel d´imposition
Registre des immobilisations et des amortissements	- les professions libérales soumises à la déclaration contrôlée

Par ailleurs, la mise en place d´outils de gestion vous permettra plusieurs choses comme :

- comparer vos réalisations par rapport à vos prévisions et analyser les écarts pour corriger le tir et améliorer le résultat de l'entreprise,

- répondre en temps et en heure aux échéances diverses : administratives, financières, sociales, fiscales et contractuelles,
- mettre en place des outils qui permettront à la fois de suivre votre activité et d´effectuer votre comptabilité,
- préparer l´avenir en prenant des décisions de stratégie qui vous permettront, soit de corriger la trajectoire, soit de développer votre activité.

- Le recours à un expert-comptable est vivement conseillé. Il existe également un certain nombre d´outils (logiciels, comptabilité en ligne produite par les éditeurs ou comptabilité en ligne intégrée dans une prestation de services d´experts-comptables) qui facilitent la saisie des écritures comptables et l´édition des comptes de l´entreprise.

PLANIFIER

Cette fonction très importante consiste à établir une organisation dynamique permettant d´identifier les temps consacrés aux différentes tâches de votre métier de chef d´entreprise " produire, vendre, gérer ", mais aussi veiller à conserver du temps pour la réflexion et pour la vie personnelle. Il est primordial de ne pas laisser déborder une fonction sur une autre. Toutes les fonctions ont une pareille importance.

Vous serez sans doute tenté de privilégier la satisfaction de votre clientèle, mais il ne faut pas non plus négliger le temps passé à la facturation, aux courriers ou à l´administration. Pour

ce qui est du temps, il faut le prendre pour vendre et pour gérer. Une journée normale de travail ne dure pas 24 heures !

Par conséquent, il faut prévoir du temps pour les déplacements, faire les devis, faire ses comptes, ou encore pour rappeler le client. Par conséquent, plusieurs outils sont à mettre en place : tels qu’un agenda, un plan de travail hebdomadaire (dans lequel des plages sont déjà réservées de manière irréversible à des travaux "administratifs "), pour être dans les meilleures conditions.

Vos Notes :

ETAPE 10 : LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITE

Le moment que vous attendez depuis longtemps est arrivé : vous allez enfin pouvoir démarrer votre activité !
L´objectif de cette rubrique est de vous apporter un minimum de connaissances et de conseils pour que cette étape se passe dans de bonnes conditions.
Durant les premiers mois de votre nouvelle activité**,** vous allez donc découvrir et vous familiariser avec un nouveau monde : celui de l´entreprise et de son environnement. Vous devez mettre en œuvre les moyens et procédures qui vous permettront de contrôler l´efficacité commerciale et administrative de l´entreprise.

Vous allez devoir notamment concevoir et mettre en place vos actions commerciales, faire face à des échéances fiscales et sociales et, pour cela, comprendre les principes qui régissent la fiscalité de l´entreprise, contrôler la montée en régime de votre entreprise, en observant un certain nombre de principes de gestion. Enfin, il sera nécessaire de réagir rapidement en cas de difficultés !

▶ CONCEVOIR ET APPLIQUER VOS ACTIONS COMMERCIALES

Vendre représente désormais le tout premier objectif de votre entreprise.
A partir des actions commerciales que vous avez définies dans votre dossier de création, il convient maintenant de détailler

leur contenu en vous remémorant l´objectif de chacune d´entre-elles, de vous doter d´un outil (tableau de bord) qui vous aidera à définir les différentes phases de chaque action, le temps à y consacrer, et à vérifier que leur coût est bien en adéquation avec le budget que vous avez prévu d´y consacrer.

Cette étape est très importante, car suivre l´effet de chaque action permet d´identifier celles qui ont le meilleur ratio **"coût/temps/efficacité".**
Les actions de communication ont pour but de vous aider à atteindre vos objectifs commerciaux. Si elles sont efficaces, elles doivent, en toute logique, générer une croissance de votre activité. Cependant, méfiez-vous, la croissance n´est pas toujours synonyme de réussite ! Elle peut se retourner de manière redoutable contre vous. N'oubliez pas que vous êtes en phase de démarrage. Votre entreprise en est au stade de son développement où elle n'a pas forcément la trésorerie nécessaire pour faire face à un accroissement brutal de son activité (qui peut être due par exemple à une petite campagne publicitaire) avec toutes les conséquences que ça implique : embaucher rapidement, acheter de nouveaux équipements, etc. C'est pourquoi vous devez bien tenir à jour et avec soin votre plan de trésorerie.

Il convient donc de respecter quelques principes avant de lancer une action de communication :

- Attendre que le produit ou le service soit parfaitement mis au point. En effet, un client insatisfait génère une contre-

publicité qui peut faire perdre des parts de marché et malheureusement plusieurs années de profit.

- Ne pas faire de publicité si vous n´avez pas encore fixé le prix de vente.

- Ne pas engager une politique de communication sans être sûr d´avoir les moyens de suivre la demande. Il n´y a rien de plus négatif que des retards de livraison ou de ne pas être capable d'offrir le service prévu.

- Ne pas communiquer vers le consommateur avant d´être sûr de maîtriser un niveau de distribution efficace. Il faut que le consommateur puisse trouver le produit qu´on lui propose à proximité de chez lui. Il n´ira pas le chercher au-delà d´un périmètre acceptable (sauf très rares exceptions).

- Ne pas acheter "d´espace publicitaire" trop tôt avant l´ouverture. Laissez à votre entreprise le temps de démarrer. Il y a toujours une part d´imprévu qui retarde le bon fonctionnement de l´activité. Il est donc préférable de procéder à une inauguration officielle ou à l´insertion d´un article dans la presse, lorsque l´on est sûr de pouvoir satisfaire sa clientèle.

- Tenir compte de la saisonnalité réelle ou supposée du produit ou service proposé et communiquer régulièrement**,**

au minimum deux fois par an (seuil minimal d´efficacité de la communication).

▶ FAIRE FACE A DES ECHEANCES FISCALES ET SOCIALES :

TVA, TP, IS, IR, régime micro-entreprise, régime réel, franchise en base, taxe sur les salaires ... La création de votre entreprise va vous entraîner dans un nouvel univers qui peut paraître incompréhensible, voire effrayant, pour un non-initié. Le "métier" de chef d´entreprise suppose de prendre à tout moment un certain nombre de décisions d´ordre fiscal. Pour éviter de vous laisser surprendre et être en mesure de dialoguer avec les administrations concernées, il est indispensable de connaître et de comprendre les principes de base qui régissent la fiscalité des entreprises et les obligations comptables qui en découlent ou alors d'être accompagné par des professionnels. De manière très schématique, il faut savoir que la majorité des entreprises sont soumises à trois grands types d´imposition :

L´imposition des bénéfices

Toute la complexité du système d´imposition des bénéfices de l´entreprise tient au fait que l´on confond généralement deux choses : le type d'imposition et le mode de détermination du bénéfice.

Le **type d´imposition** est l'imposition sur le revenu (IR) ou l'imposition sur les sociétés (IS), qui dépend de la structure juridique choisie.
Le **mode de détermination du bénéfice** imposable correspond au régime de la micro-entreprise, au régime du bénéfice réel, pour les commerçants et artisans qui réalisent des "Bénéfices industriels et commerciaux" (BIC), ou au régime de la déclaration contrôlée, pour les professions libérales qui réalisent des "Bénéfices non commerciaux " (BNC). Ce mode de détermination du bénéfice dépend, d´une part de la structure juridique choisie, et d´autre part de l´importance du chiffre d´affaires prévisionnel de l´entreprise. Les obligations comptables des jeunes entreprises en découlent.

La contribution économique territoriale (CET)

Cette contribution remplace à compter du 1er janvier 2010 la taxe professionnelle. Elle est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) qui reprend une grande partie des dispositions de l´ancienne taxe professionnelle, et, de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) qui remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle. Il s´agit d´un impôt local, contribuant au financement des charges des collectivités locales, perçu à compter de l´année qui suit celle de la création. En effet, la CET n´est pas due entre la date de création de l´entreprise et le 31 décembre de cette même année. Les taux applicables

sont définis par les collectivités locales concernées. Le taux global varie donc d´une commune à une autre.

La TVA

C´est un impôt "indirect" sur la consommation, qui atteint, en principe, tous les biens et services consommés ou utilisés en France. Les entreprises jouent un rôle de collecteurs d´impôts pour le compte de l´Etat : elles facturent la TVA à leurs clients (TVA collectée) et la reversent ensuite au Trésor, déduction faite de la TVA payée sur les différents achats que l'entreprise a pu faire. En effet, en achetant des produits, l'entreprise a elle aussi payé une TVA (TVA déductible) : on la déduit de la TVA qu'elle doit à l'Etat.
TVA collectée - TVA déductible = TVA due. Selon les cas, les entreprises peuvent également être soumises à certaines taxes complémentaires : taxe sur les salaires, taxe d´apprentissage, taxe sur les véhicules de société, etc.

CONTROLER LA MONTEE EN REGIME DE VOTRE ENTREPRISE, EN OBSERVANT UN CERTAIN NOMBRE DE PRINCIPES DE GESTION

Les études réalisées sur la création d´entreprise montrent que parmi les causes de défaillance des entreprises nouvelles, deux sont particulièrement significatives : l'insuffisance des capitaux propres et des charges fixes trop élevées.

- **L´insuffisance des capitaux propres**, qui rend l´entreprise très vulnérable en cas de croissance plus rapide que prévue ou de modifications brutales par rapport aux prévisions : manque de fonds de roulement, constitution de stocks trop importants, allongement des délais de paiement, défaut de paiement des clients, perte brutale d´un client, etc.

- Des **charges fixes trop élevées** par rapport au chiffre d´affaires, une méconnaissance des prix de revient, des amortissements, frais généraux et frais de personnels trop élevés.

Pour vous donner les meilleures chances de réussir, il est indispensable d´observer un minimum de **principes de gestion** : limiter les frais fixes, avoir une parfaite connaissance des prix de revient, surveiller les postes clients et fournisseurs, les stocks et les investissements, vérifier l´application de sa politique commerciale, et **contrôler en permanence la réalisation des prévisions** par des outils de gestion adaptés.

Surveiller la montée en régime et le développement de votre entreprise est indispensable pour assurer sa pérennité. N'hésitez pas à faire appel à des organismes spécialisés dans le suivi de la création, qui vous accompagneront dans votre phase de démarrage. Ils vous apporteront leurs conseils pour mettre en place des indicateurs et un tableau de bord.

REAGIR RAPIDEMENT EN CAS DE DIFFICULTES !

Un organisme à connaître : le Centre d'information sur la prévention (CIP)

Les CIP ont été constitués pour informer les entrepreneurs et les orienter vers les solutions existantes. Ils mettent à leur disposition une importante base documentaire qui présente plus de 50 fiches pratiques et outils sur les trois thèmes de la prévention : anticipation, détection et traitement des difficultés. Ils ont également mis en place les "Jeudis de la prévention" qui permettent aux entrepreneurs de rencontrer un professionnel spécialisé en matière de prévention. Ces entretiens sont organisés au sein des conseils régionaux de l'Ordre des experts comptables. Concrètement, un entrepreneur peut demander un entretien gratuit et confidentiel avec trois professionnels de la prévention qui sont à sa disposition : un magistrat consulaire honoraire, un expert-comptable-commissaire aux comptes et un avocat. L'entretien prend la forme d'un dialogue permettant de cerner la nature et l'origine des difficultés et d'orienter l'entrepreneur vers une solution de prévention adaptée à sa solution.

L'assurance santé de l'entreprise

De plus, dès les premiers signaux d'alerte de la dégradation de la santé financière de son entreprise, le dirigeant doit recourir aux services « d'experts de crise » : experts-comptables, avocats etc. Mais cette démarche a un

coût qui contraint souvent l'entrepreneur à rester isolé et à affronter seul ses difficultés. Conscient de cette difficulté, le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables a initié le « contrat d'assurance santé entreprise » qui permet au dirigeant de satisfaire son besoin de conseil et d'accompagnement par la prise en charge des honoraires des honoraires des experts de crise. La prime, différente selon les compagnies d'assurance, ne dépasse pas 120 euros par an pour les entreprises individuelles et le plafond de garantie peut atteindre 6 000 euros. Pour les sociétés, la prime est fonction du chiffre d'affaires et elle inclut la Responsabilité civile mandataire sociale (en cas de condamnation du dirigeant). En cas d'impayés, l'important est de réagir le plus rapidement possible aux courriers, mise en demeure, procédures d'injonctions de payer et de ne pas laisser la situation se dégrader. Le risque d'impayé est en effet aujourd'hui la première cause de défaillance des entreprises. Or l'impayé n'est pas une fatalité : si l'entreprise a pris un certain nombre de précautions de bases avant de s'engager, si elle gère ses encours de façon préventive et si elle réagit rapidement en cas de problème, alors elle aura les moyens de faire face et de s'en sortir.

Surveillez vos points clés

- Tenez-vous vos objectifs commerciaux ?
- Votre clientèle augmente-t-elle régulièrement ? Est-elle diversifiée ?
- Surveillez-vous la qualité de vos produits ?

- Vos sources d'approvisionnements sont-elles diversifiées et sécurisées ?
- Maitrisez-vous vos coûts de revient ?
- Vos marges prévisionnelles sont-elles tenues ?
- Maitrisez-vous vos coûts de fonctionnement ?
- Maitrisez-vous vos investissements ?
- Votre plan de trésorerie est-il suivi ?
- Vos délais de règlement clients et vos conditions commerciales sont-ils optimisés ?
- Surveillez-vous la santé financière de vos clients et de vos fournisseurs ?
- Contrôlez-vous l'évolution de vos stocks ?

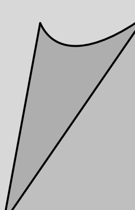
Enfin, n'oubliez pas que créer une entreprise est une aventure passionnante mais qui n'est pas sans embûches. C'est pourquoi il est primordial de ne pas rester seul, les réseaux d'accompagnement et les associations ne manquent heureusement pas.
Ces derniers seront là pour vous apporter les compétences qui ne vous sont pas nécessairement familières (choix du statut juridique, comptabilité, formalités etc.), poser un regard neutre sur votre projet et faciliter une prise de recul salutaire.
Dans tous les pays, les statistiques prouvent que les projets de création d'entreprise qui ont fait l'objet d'un accompagnement ont un taux de réussite plus élevé et que leur taux de survie et de pérennité est deux fois plus important.

En vous faisant accompagner, vous sécurisez votre projet, qui pourra débuter sur des bases saines. A vous de jouer !

Vos Notes :

Deuxième partie


ANNEXES



Annexes :

Le Compte de Résultat

CHARGES	PRODUITS
Charges d'exploitation	Produits d'exploitation
Coût d'achat des marchandises vendues	Ventes de marchandises
	Production vendue
Consommation de l'exercice en provenance de tiers	
Impôts, taxes	
Charges de personnel	
	Produits financiers
Charges financières	
	Participation
Charges d'intérêts	
	Produits exceptionnels
Charges exceptionnelles	
Bénéfice	Perte
Total	Total

* Vous obtiendrez un bénéfice si vos CHARGES < PRODUITS

* Vous obtiendrez une perte si vos CHARGES > PRODUITS

Le Plan de Trésorerie

	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS				
2. ENCAISSEMENTS				
2 A. D'exploitation				
Ventes ***TTC***				
Autres encaissements				
2 B. Hors exploitation				
Apports en capital				
Apports en comptes courants d'associés				
Subventions				
Emprunts à moyen et long terme (PCE + prêt bancaire + ….)				
Autres encaissements				
A. TOTAL ENCAISSEMENTS				

3. DECAISSEMENTS				
3 A. D'exploitation				
Achats de marchandises ***TTC***				
Sous-traitance				
Eau				
Electricité				
Fournitures (d'entretien, administratives, diverses,…)				
Loyers de crédit bail et charges locatives				
Assurances				
Entretien (locaux, matériel)				
Documentation				
Honoraires				
Frais d'acte et de contentieux				
Affranchissements				
Frais de télécommunication (Téléphone, Internet,…)				
Publicité				
Frais de transport				
Emballages et conditionnement				
Voyages et déplacements				
Impôts et taxes (hors IS ou IR)				
Rémunération du dirigeant				
Cotisations sociales du dirigeant				
Salaires brut des salariés				
Cotisations sociales salariés				
Commissions versées				
Agios et intérêts payés				
Autres				
3 B. Hors exploitation				
Frais d'établissement				
Achat terrain construction				
Brevet				
Création site internet				
Logiciels				
Travaux / aménagements				
Véhicule				
Mobilier				
Matériel informatique				
Garanties sur loyers				
Garanties professionnelles				
Remboursement d'emprunts				
B. TOTAL DECAISSEMENTS				
4. *SOLDE DU MOIS (A - B)*				

Besoins durables	N	N+1	N+2	Ressources durables	N	N+1	N+2
Frais d'établissement Programme d'investissements HT BFR Augmentation du BFR Remboursement annuel des emprunts à terme Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle) Dividendes distribués (si sociétés)				Fonds propres (Apport personnel ou Capital social) Comptes courants d'associés Primes - subventions Capacité d'autofinancement Emprunts bancaires à moyen ou long terme Autres emprunts (prêts d'honneur...)			
DEFICIT				**EXCEDENT**			

Impôts sur les Revenus et sur les Sociétés

	IMPOT SUR LE REVENU	IMPOT SUR LES SOCIETES
Quelles entreprises ?	- Entreprises Individuelles (EI) - EURL - Sociétés de Personnes : (SNC, SCP, etc.).	- SARL - SA - SAS
Sur option :	- **SARL** "*de famille*" : • ***Ascendants et Descendants*** 1er et 2ème degré • ***Collatéraux*** (frères et sœurs) • ***Conjoints et Pacsés***. - **SARL, SA, SAS**, (à l'exclusion de la gestion propre de son patrimoine immobilier ou mobilier), dès lors que l'entreprise : • Création inférieure à 5 ans au moment de l'option • Moins de 50 salariés employés • CA annuel ou un total de bilan inférieur à 10 millions € • Pas cotée sur un marché réglementé • A des droits de vote détenus : à au moins 50 % par des personnes physiques 34 % par le (ou les) dirigeant(s) et les membres de son foyer fiscal.	- EURL - Sociétés de Personnes : (SNC, SCP, etc.). - EIRL : (sous certaines conditions)
Assiette de calcul de l'IR :	- Pour les **EI** : l'assiette d'imposition est obtenue soit : • **par application d'un abattement représentatif** des frais professionnels *(régime de la micro-entreprise)* • **par déduction des charges réelles** *(régime du bénéfice réel)*. - Pour **les sociétés** : l'assiette d'imposition est **obligatoirement déterminée par déduction des charges réelles.**	- Le régime de la micro-entreprise n'est pas applicable. - La société est obligatoirement soumise au régime du bénéfice réel
Taux d'imposition :	- Le barème progressif de l'IRPP (imposition des revenus des personnes physiques) s'applique. Le taux est donc variable en fonction des autres revenus et de la situation familiale de l'intéressé. - Les micro-entrepreneurs ayant opté pour le régime microsocial et dont le foyer fiscal ne dépasse pas un certain seuil ont la possibilité d'opter pour un prélèvement libératoire de l'impôt sur le revenu. Chaque mois ou chaque trimestre, le micro-entrepreneur déclare son CA et paie l'Impôt sur le Revenu dû au titre de son activité non salariée, qui correspond à : • 1% CA HT pour une activité de vente, de marchandises ou de fournitures de logement, • 1,7% du CA HT pour une autre activité relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) - 2,2 % du CA HT pour une activité libérale	- Taux normal global : 33,33 % - Taux réduit global : 15 % applicable sur une fraction du bénéfice imposable limitée à 38 120 € - Taux majoré : 5 % applicable au taux normal de 33,33 % pour les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'€ pour les exercices clos entre le 31 décembre 2011 et le 31 décembre 2014. ***Pour bénéficier du taux réduit :*** L'entreprise doit réaliser un CA HT inférieur à 7 630 000 euros. De plus, son capital doit être entièrement libéré et détenu pour 75 % au moins par des personnes physiques ou par une société elle-même détenue à 75 % au moins, par des personnes physiques. Au-delà de la limite de 38 120 euros, les bénéfices sont taxés au taux normal.

Troisième partie

QUESTIONNAIRE



Je crée ma boîte

Les bonnes questions à se poser

75 questions pour mieux cerner votre projet

Pour obtenir les 75 questions en Word : www.gmpconseil.fr



Il est essentiel de prendre le temps de se demander au préalable quelle vie on souhaite mener. Il faut voir l'entrepreneuriat comme un choix de vie, et pas comme un choix de métier. Il faut être prêt à assurer cette indépendance avec ses aspects négatifs, quand ça ne marche pas, on ne gagne pas d'argent. Une erreur courante des créateurs d'entreprise, jeunes ou moins jeunes, est de surestimer leurs capacités à assumer un projet de création d'entreprise, avec ses moments de doute et les difficultés qui se présenteront immanquablement à un moment ou un autre. D'où l'importance de se poser les bonnes questions. Demander l'avis de ses proches, peut aussi être instructif.

Pour créer votre activité, vous allez avoir besoin d'argent. Pour en trouver, il vous faudra convaincre votre banquier ou des investisseurs en leur présentant un projet crédible. Non une simple compilation de chiffres, mais le résumé de votre réflexion qui atteste de votre préparation et de votre capacité à relever le défi. Pour l'établir, posez- vous les bonnes questions. Définissez le marché sur lequel vous allez intervenir. Analysez votre offre, appréciez votre environnement concurrentiel, déterminez les ressources dont vous aurez besoin pour atteindre vos objectifs. Ce document a pour objectif de vous aider à évaluer votre projet.

***Christophe GUERIN**, Consultant en stratégie et création d'entreprise*

Voici 70 questions pour mieux comprendre votre projet et analyser vos besoins. Si vous n'arrivez pas à répondre à une question, passez à la suivante. Vous reviendrez sur ces questions plus tard ou mieux encore, vous vous ferez aider par un conseiller en création d'entreprise.

Présentation de votre projet

1/Présentez votre projet en quelques lignes :

2/Vous êtes-vous fixé un calendrier pour mettre en place votre projet ?

☐Oui ☐Non

Si oui, le quel ?

Vous et votre projet

3/Présentez- vous en quelques lignes

Votre âge / votre situation professionnelle actuelle
Votre parcours scolaire / votre formation
Votre parcours professionnel

4/Quelle est la cohérence entre vous et votre projet ?

Avez-vous un savoir-faire ou une expérience dans le secteur d'activité que vous avez choisi pour créer votre entreprise ?

5/Avez- vous déjà dirigé une entreprise ?

☐Oui ☐Non

Si oui, dans quel domaine, et pendant quelle durée

Précisez aussi les raisons de l'arrêt de votre précédente entreprise

6/Mesurez- vous l'impact de la création d'une entreprise sur votre situation actuelle ?

☐Oui ☐Non

Pensez aux répercussions sur votre vie familiale, votre vie sociale, votre situation financière

7/Votre conjoint aura-t-il un rôle à jouer dans votre entreprise ?

☐Oui ☐Non

Si oui, quel sera son rôle ?

SI non, vous soutient-il (elle) dans votre projet ?

☐Oui ☐Non

8/Avez-vous déjà rencontré un conseiller en création d'entreprise ?

Vivement recommandé en cas de demande d'aide financière ou d'exonération de charges sociales.

☐Oui ☐Non

9/Si vous êtes demandeur d'emploi, avez-vous fait le point avec Pôle Emploi sur votre situation ?

☐Oui ☐Non

10/Avez-vous suivi à la Maison de la TPE une ou plusieurs demi-journée (s) d'information sur la création d'entreprise ?

☐Oui ☐Non

Si oui, lesquelles?

11/Etes vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

☐Oui ☐Non

Il est important de ne pas déstabiliser votre situation financière personnelle. Eviter ces tracas vous permettra de garder toute votre énergie pour la gestion de votre entreprise

12/De quel budget avez-vous besoin chaque mois pour le bon fonctionnement de votre foyer ?

Loyer et charges fixes, nourriture, habillement, frais scolaires, transports, loisirs, assurances, etc.

13/D'une manière générale pourquoi créez- vous votre entreprise ?

- ☐Pour être indépendant
- ☐Pour améliorer votre revenu
- ☐Pour ne plus être au chômage
- ☐Autre raison ………………………………………………………..

14/ Conservez-vous une activité en parallèle ?

☐Oui ☐Non

Si oui la quelle ?

15/ Combien de temps par semaine accorderez-vous à votre entreprise ?

☐ Un mi-temps
☐ Temps plein (35 h semaine) 5 jours
☐ Beaucoup de temps (plus de 60 heures par semaine)
☐ Sans limite

Réglementation et compétences

16/Dans le cadre de mon projet, y a-t-il des obligations de compétence ou de diplôme ?

Certaines activités ont une obligation de compétence.
Exemple : Un plombier devra soit avoir obtenu un CAP de plombier soit justifier de 3 ans d'expérience en tant que salarié dans ce métier.

☐Oui ☐Non

Si oui, lesquelles ?

17/Votre activité est-elle soumise à une réglementation particulière ?

Exemple : Pour ouvrir un bar il vous faudra suivre un stage de quelques jours pour pouvoir obtenir la licence de débit de boissons.

☐Oui ☐Non

Si oui, laquelle ?

18/ Dans votre activité la réglementation va-t-elle évoluer ?
☐Oui ☐Non
Si oui, comment ?

19/ Votre activité dépend-elle d'une convention collective?
☐Oui ☐Non
Si oui, laquelle ?

Votre marque, votre enseigne

20/Quel nom pensez-vous donner à votre entreprise ?

21/Avez-vous vérifié que ce nom n'est pas déjà utilisé par quelqu'un d'autre?
☐Oui ☐Non
Si oui, par qui ?

Vos clients

22/Quelle est la taille de la clientèle, au plan local, national ou international ?

23/Combien d'années d'expérience vous faudra-t-il pour être crédible aux yeux de vos clients ?

24/A quel type de client allez- vous vous adresser ?
☐Particulier
☐Professionnel
☐Particulier / professionnel

25/Votre cible prioritaire ?

26/Pensez-vous travailler avec les collectivités territoriales ?
Mairies, Conseils Généraux, Conseils Régionaux …

☐Oui ☐Non

27/Avez-vous un réseau de prescripteurs ?

Un réseau de prescripteurs est un groupe de personnes qui parleront de vous et vous adresseront des clients.

☐Oui ☐Non

Si oui, expliquez :

28/Classez par ordre d'importance à vos yeux :

☐La spécialité

☐La proximité

☐La disponibilité

☐La qualité

☐Le prix

☐Le choix

☐Autre : …………………………………..

29/Avez-vous réfléchi à la façon dont vous allez fidéliser vos clients ?

☐Oui ☐Non

Si oui, expliquez comment :

30/Avez-vous déjà fixé les prix de vos prestations ou produits?
☐Oui ☐Non
Si oui, comment avez-vous fixé vos prix ?
Est-ce d'après un prix de revient ? d'après les prix pratiqués par la concurrence ou le marché ?.

31/Quels sont les bénéfices que vos clients vont retirer de l'utilisation de vos prestations ou produits ?

Vos concurrents

32/Qui sont vos concurrents dans votre zone de chalandise ?

La **zone de chalandise** d'un établissement commercial est la zone géographique d'influence d'un magasin, d'où provient la majorité de la clientèle
Exemple : un marchand de pizzas ambulant aura un périmètre plus restreint qu'un garage automobile.
Listez les concurrents dans votre zone de chalandise

33/Quelles sont les valeurs ajoutées qui vous démarquent de la concurrence ?

Qu'est-ce que vous proposez, que vos concurrents ne proposent pas ?

34/Quelles sont les actions que vous allez mettre en place pour vous différencier de la concurrence ?

Vos fournisseurs

35/Quel est le coefficient de marge pratiqué dans votre secteur d'activité sur les produits ?

36/Qui sont vos fournisseurs ?

37/Vos fournisseurs sont-ils nombreux ?

☐Oui ☐Non

38/Est-il facile de changer de fournisseur ?

☐Oui ☐Non

39/Ferez-vous appel à la sous-traitance pour réaliser certaines prestations ?

☐Oui ☐Non

Si oui, comment :

Qui vous accompagne dans votre projet ?

40/Pensez-vous vous associer avec d'autres personnes dans votre projet ?

☐Oui ☐Non

Si oui, dans quelles conditions?

41/Pensez vous embaucher du personnel ?

☐Oui ☐Non

Si oui, combien, sous quel délai et pour quelles fonctions ?

42/Etes-vous formé au management ?

☐Oui ☐Non

43/Votre conjointe ou conjoint participera-t-il (elle) à votre entreprise ?

Attention, cela ne doit pas être une décision prise à la légère

Pour que votre conjoint soit conjoint collaborateur, vous devez être marié ou pacsé.

☐Oui ☐Non

Si oui, en tant que :

☐ Associé

☐ Salarié

☐ Conjoint(e) collaboratrice (eur)

44/Avez-vous déjà ?

Banquier ☐Oui ☐Non

Assureur ☐Oui ☐Non

Expert comptable ☐Oui ☐Non

Association d'aide ☐Oui ☐Non

Votre stratégie commerciale

45/Pour lancer votre entreprise, faire connaitre vos produits ou services, quelle stratégie commerciale allez-vous mettre en place ?

Quelles actions avez-vous prévues pour faire connaitre votre entreprise ?

46/Quels sont les outils que vous allez utiliser ?

Listez vos outils et leur estimation de prix.

☐...
☐...
☐...
☐...
☐...
☐...
☐...

47/Pensez-vous faire une offre commerciale de lancement ?

Exemple : une esthéticienne offre une remise « spéciale ouverture » de 30 % sur tous les soins du visage ou un marchand de pizzas offre une pizza gratuite pour une achetée

☐Oui ☐Non

Si oui, laquelle ?

48/Avez-vous pensé à votre nom commercial

☐Oui ☐Non

Si oui, le quel ?

49/Avez-vous pensé à votre logo ?

Un visuel de votre entreprise est important pour être reconnu par vos clients.

☐Oui ☐Non

L’aspect juridique et social

50/Avez-vous déjà choisi votre statut juridique ?

Entreprise individuelle, Auto-Entrepreneur, Sarl, Eurl, Eirl,etc

☐Oui ☐Non

Si oui, le quel?

51/Connaissez-vous son impact sur votre régime social ?

☐Oui ☐Non

52/Connaissez-vous son impact sur votre régime fiscal ?

☐Oui ☐Non

53/ Connaissez-vous son impact sur votre patrimoine ?

☐Oui ☐Non

54/ Etes-vous marié ?

☐Oui ☐Non

55/Savez-vous ce que signifie ?

Cessation de paiement ☐Oui ☐Non

Dépôt de bilan ☐Oui ☐Non

Procédure de liquidation (ou redressement) judiciaire

☐Oui ☐Non

56/A votre avis quelles sont les formalités à effectuer pour la création de votre entreprise ?

Liste :

57/ A votre avis quelles sont les différentes assurances dont vous avez besoin ?

Responsabilité civile professionnelle / Décennale / Prévoyance/ Assurance Locaux /Assurance Véhicule

Liste :

Vos besoins financiers

58/Etes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle ?

☐Oui ☐Non

59/ Avez-vous prévu un apport financier ?

☐Oui ☐Non

Si oui, le quel ?

60/ Avez-vous prévu un apport matériel ?

☐Oui ☐Non

Si oui, le quel ?

61/ Avez-vous établi le prévisionnel financier de votre projet?

Cela peut être important si vous souhaitez emprunter.

☐Oui ☐Non

62/Quels sont vos besoins financiers mensuels ?

Charges de votre entreprise (ex : Assurances, Carburant, Loyer, Location de Matériel etc.

Désignation	Coût mensuel

63/Quels sont vos besoins financiers en investissement ? (Ex : Véhicule, Matériel, Informatique, Formation, Communication, etc.)

Désignation	Montant

64/Avez-vous besoin de constituer un stock de vos produits ?

☐Oui ☐Non

Si oui, à combien estimez-vous son montant ?

65/Pour les locaux de votre entreprise, allez- vous :

☐ Héberger votre entreprise chez vous à titre gracieux

☐ Diviser votre maison en deux parties (l'une privée, l'autre professionnelle)

☐ Louer des locaux pour votre entreprise

☐Oui ☐Non

Si oui, indiquez le lieu, la surface, le prix …

66/Si vous louez des bureaux, des travaux sont-ils à prévoir ?

☐Oui ☐Non

Si oui, lesquels et à quel prix ?

67/Quel est le délai de paiement de vos clients ?

Quels sont les usages de la profession, du secteur, par rapport aux délais de paiement ?

68/Quel est le délai de paiement de vos fournisseurs?

69/ Pouvez-vous bénéficier de l'ACCRE ?

L'Accre est une exonération de charges sociales accordée dans le cadre de la création d'entreprise et soumise à conditions

☐Oui ☐Non

70/Pouvez-vous bénéficier de l'ARCE ?

L'Arce est une aide financière de Pôle Emploi

☐Oui ☐Non

Si oui, quel est son montant ?

Bilan des risques et opportunités

71/Quels sont les risques que vous avez identifiés pour entreprendre ?

Changement de technologie, évolution du marché, concurrence croissante, …

72/Pour chacun des risques identifiés, avez-vous des solutions à proposer ?

Veille, recherche et développement, …

73/Quelles sont les opportunités que vous avez identifiées pour entreprendre ?

Nouvelle technologie, produit nouveau, évolution du marché, faible concurrence, …

74/Avez-vous pensé à votre sortie de l'entreprise ?

☐ Oui, je souhaite la revendre à court terme après une forte croissance

☐ Non, je souhaite gérer et faire évoluer mon entreprise le plus longtemps possible

☐ Non, mais je resterai à l'écoute de toute proposition (Vente, Association, …)

☐ Autre : ……………………………..

Conclusion

75/Ce bilan vous à permis de voir plus clair dans votre projet?

☐Oui ☐Non

Pouvez-vous préciser sur quels points ?

Lexique indispensable de la création d’entreprise

ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d’Entreprise) : L’ACCRE permet, sous conditions, aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise de bénéficier d'une exonération de charges sociales pendant un an.

Actif : Ensemble des créances et des droits réels qui constituent le patrimoine.

Actif circulant : Ensemble des éléments du bilan destinés à être immobilisés pour une durée inférieure à un an. Les principaux postes sont les stocks, les créances clients, les valeurs mobilières de placement et les disponibilités.

Actif net : Excédent des valeurs d'actif sur le passif.

Amortissements : Ressources financières mises de côté pour pouvoir racheter des biens durables qui deviennent obsolètes à long terme.

APE (Activité Principale Exercée) : Toute entreprise et chacun de ses établissements se voit attribuer par l'INSEE, lors de son inscription au répertoire SIRENE, un code caractérisant son activité principale par référence à la nomenclature d'activités. Plus précisément, on distingue le code APEN pour l'entreprise et le code APET pour les établissements.

Apports : Lors de la constitution d'une société, 3 types d'apports sont possibles : les apports en numéraire correspondent aux apports d'argent par les associés ; les apports en industrie sont les apports de savoir-faire, de connaissances nécessaires à la bonne marche de la société, les apports en nature sont quant à eux les apports de biens tels que du matériel, un véhicule …

BFR (Besoin en Fonds de Roulement) : Il correspond à l'argent destiné à financer le cycle d'exploitation d'une entreprise. C'est la somme entre le BFR d'exploitation et le BFR hors exploitation.

BIC : Bénéfices Industriels et Commerciaux. Concernent les activités de nature industrielle, commerciale ou artisanale.

BNC : Bénéfices Non Commerciaux. Concernent les activités de nature libérales.

Business Plan : Dossier écrit de présentation d'un projet de création d'entreprise (appelé aussi « plan d'affaires »). Il présente tous les aspects du projet : les créateurs, le produit ou le service, le marché (les clients), les moyens techniques qui seront mis en œuvre, les moyens humains, le coût de ces moyens, les prévisions financières, le cadre juridique retenu, le planning prévu et toute autre information utile pour que le lecteur comprenne le projet. Du point de vue financier, le business plan comprend, au moins, le compte de résultat prévisionnel, le plan de financement, le plan de trésorerie et le calcul du seuil de rentabilité.

CAF (Capacité d'Autofinancement) : Capacité de l'entreprise à dégager des liquidités pour financer l'exploitation et le développement. Elle est égale au résultat avant prise en compte des éléments non monétaires (dotations aux amortissements et provisions), mais après impôt.

CAPE (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise) : Contrat écrit par lequel une société ou une association s'engage à fournir aide et assistance pendant la phase préparatoire et éventuellement le début de l'activité, à un porteur de projet, non salarié à temps complet, désireux de créer ou reprendre une entreprise.

Capital création : Apport de fonds réalisé lors de la constitution d'une société.

Capital social : Montant des apports en numéraire ou en nature faits par les associés à différents stades de la vie d'une société commerciale, lors de sa constitution ou lors d'augmentation de capital par exemple.

CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie) : Organismes chargées de représenter les intérêts des entreprises commerciales, industrielles et de services.

CMA (Chambres de Métiers et de l'Artisanat) : Elles proposent aux professionnels, aux futurs artisans et aux collectivités locales un ensemble de services pour répondre à leurs besoins.

Cessation d'entreprise : La cessation d'entreprise est l'arrêt total de l'activité économique de l'entreprise. Il ne faut pas confondre la notion de défaillance avec la notion plus large de cessation. Les liquidations qui font suite à une défaillance ne représentent qu'une partie, variable avec le temps et le secteur d'activité, de l'ensemble des cessations d'entreprises.

Congé pour la création d'entreprise : Droit d'absence non rémunéré permettant à l'employé d'une entreprise de plus de 200 salariés de créer ou reprendre une affaire. Sa durée est limitée à un an. Le salarié doit être embauché depuis plus de trois ans. Il peut à ce moment débloquer les fonds acquis au titre d'intéressement des salariés au bénéfice.

Conventions collectives : Elles définissent les conditions d'emploi et de travail des salariés, ainsi que leurs garanties sociales. Elles sont conclues au niveau de la branche professionnelle de l'entreprise.

Courtage : Convention par laquelle deux personnes sont mises en relation par l'intermédiaire d'une personne afin de conclure un contrat.

Couveuse d’entreprise : Dans le cadre de la création d'entreprise, c'est un lieu d'accueil où les créateurs, accompagnés par des professionnels, peuvent tester en grandeur réelle et valider la faisabilité économique de leur projet dans un parcours sécurisé.

Créances clients : Somme due par un client de l'entreprise. Elle est située à l'actif du bilan, en compte-clients et effets à recevoir.

CRDS (Contribution à la Réduction de la Dette Sociale) : Impôt créé en 1996 pour résorber l’endettement de la Sécurité sociale).

CSG (Contribution Sociale Généralisée) : Impôt français institué en 1990 et qui contribue au financement de la Sécurité Sociale. Il est prélevé à la source sur les revenus d'activité, de remplacement et de placement.

Défaillance d’entreprise : Une entreprise est en situation de défaillance ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre. Cette procédure intervient lorsqu'une entreprise est en état de cessation de paiement, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif exigible avec son actif disponible.

Dépôt de bilan : Déclaration de cessation de paiement par une société débitrice auprès du Tribunal de Commerce.

Dividendes : Distribués à partir du bénéfice net de l'exercice clos, ils servent à rémunérer les actionnaires d'une entreprise. L'entreprise peut également puiser dans les bénéfices mis en report à nouveau ou en réserves pour augmenter les dividendes.

EI : Entreprise Individuelle

EIRL : Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée

Etude de marché : C'est un travail d'analyse du marché qui permet de déterminer si le projet d'entreprise bénéficie d'un réel potentiel de croissance de développement.

Exercice comptable d'une société : Les statuts prévoient une date de fin d'exercice comptable. C'est à cette date que seront arrêtés les comptes annuels. Dans la plupart des cas, l'exercice commence au 1er janvier et se termine au 31 décembre de chaque année.

Filiale : En droit commercial, une filiale est une société dont le capital est détenu pour plus de la moitié par une autre société, la "société mère". Mais on désigne également très largement, sous ce terme, une société dont la participation de la société mère est minoritaire en pourcentage, mais suffisante pour assurer un contrôle effectif.

Fonds de garantie : Dispositif financier facilitant l'obtention d'un crédit bancaire en se portant caution de l'emprunteur. Exemples de fonds de garanties : SOFARIS, FGIF.

GIE (Groupement d'Intérêt Economique): Groupement de personnes physiques ou morales, de nature juridique originale, distincte de la société et de l'association, dont l'objet est de faciliter l'exercice de l'activité économique de ses membres par la mise en commun de certains aspects de cette activité : comptoir des ventes, services d'importation ou d'exportation, laboratoire de recherches, etc. Il a la personnalité morale et doit être immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés.

Immatriculation : Inscription d'une personne sur un registre, par un numéro d'identification.

Injonction de payer : Procédure par laquelle un créancier obtient de son débiteur un titre exécutoire qui l'autorise à pratiquer une saisie.

INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) : Un organisme public chargé de la gestion de la propriété industrielle, notamment des

marques et brevets. La propriété industrielle a pour objet la protection et la valorisation des inventions, des innovations et des créations.

IR : Impôt sur le revenu

IS : Impôt sur les sociétés

Liquidation judiciaire : Phase ultime de la procédure de redressement judiciaire qui intervient lorsque l'entreprise a cessé toute activité ou lorsque le redressement est manifestement impossible.

Marché : Lieu formel ou virtuel sur lequel sont échangés des biens et services de nature diverse. Par extension, on qualifiera de marché, l'ensemble des consommateurs réels et/ou potentiels d'un bien ou d'un service.

NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise) : Dispositif d'accompagnement qui comprend une aide au montage du projet de création ou de reprise, à la structuration financière et au démarrage de l'activité. Il donne lieu à la signature d'un contrat entre le créateur ou le repreneur d'entreprise et un organisme d'accompagnement conventionné par l'État.

Numéro SIREN : Le numéro SIREN est un identifiant de neuf chiffres attribué à chaque entreprise. Les huit premiers chiffres n'ont aucune signification, exceptée pour les organismes publics (communes...) dont le numéro SIREN commence obligatoirement par 1 ou 2. Le neuvième chiffre est un chiffre de contrôle de validité du numéro.

Numéro SIRET : Le numéro SIRET est un identifiant d'établissement. Cet identifiant numérique de 14 chiffres est articulé en deux parties : la première est le numéro SIREN de l'entreprise (ou unité légale ou personne juridique) à laquelle appartient l'unité SIRET ; la seconde, habituellement appelée NIC (Numéro Interne de Classement), se compose d'un numéro d'ordre à quatre chiffres attribué à

l'établissement et d'un chiffre de contrôle, qui permet de vérifier la validité de l'ensemble du numéro SIRET.

Objet social : L'**objet social** d'une entreprise définit le type d'activité que va exercer la société. Il est rédigé dans les statuts pendant la création de l'entité. L'objet social s'apparente ainsi au programme que la société souhaite mettre en œuvre.

Part sociale : Les sociétés sont composées de titres. Dans les sociétés de personnes (SARL, sociétés en nom collectif, sociétés civiles immobilières…), ces titres sont appelés parts sociales et sont détenues par des associés. Les parts sociales diffèrent des actions en ce qu'elles ne sont notamment pas cessibles librement.

PCE (Prêt à la Création d'Entreprise) : Le PCE est un crédit sans garantie, ni caution personnelle, qui finance en priorité les besoins immatériels et permet de renforcer le fonds de roulement des entreprises en phase de création. D'une durée de cinq ans et d'un montant compris entre 3 000 et 8 000 euros, le PCE accompagne un prêt bancaire préalablement accordé, au moins équivalent et pouvant atteindre le triple de ce montant.

PEE (Plan d'Epargne Entreprise) : Dispositif collectif d'épargne salariale mis en place volontairement par l'entreprise. Il permet aux salariés de se constituer une épargne sous la forme d'un portefeuille de valeurs mobilières, avec éventuellement l'aide de l'entreprise.

PEI (Plan d'Epargne Interentreprises) : Plan d'épargne salariale conclu par plusieurs entreprises, permettant aux petites structures de bénéficier des avantages du PEE.

Personne morale : En droit français, une personne morale est un groupement doté de la personnalité juridique. Généralement, une personne morale se compose d'un groupe de personnes physiques réunies pour accomplir quelque chose en commun. Ce groupe peut

réunir des personnes physiques comme des personnes morales. Il peut également n'être constitué que d'un seul élément. La personnalité juridique donne à la personne morale des droits et des devoirs. Le droit français distingue :

- les personnes morales de droit public : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics... ;

- les personnes morales de droit privé : les plus courantes étant les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations. Certaines personnes morales de droit privé sont chargées de la gestion d'un service public.

Personne physique : Au sens du droit français, une personne physique est un être humain doté, en tant que tel, de la personnalité juridique. Pour jouir directement et pleinement de sa capacité (ou personnalité) juridique, une personne physique doit être majeure (sauf en cas d'émancipation avant l'âge de la majorité) et ne pas être en incapacité partielle ou totale (mise en tutelle ou curatelle) ; sinon cette capacité est exercée en son nom par un représentant légal.

RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) : C'est le Registre du Commerce et des Sociétés. C'est une base de données qui recense toutes les entreprises commerciales.

Rentabilité : La rentabilité est le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir.

Reprise d'entreprise : La reprise se produit quand une unité légale reprend totalement ou partiellement, l'activité d'un ou plusieurs établissements économiques d'une autre unité légale.

Redressement judiciaire : Procédure judiciaire appliquée à une entreprise industrielle, commerciale, artisanale ou agricole en cessation de paiement, destinée à sauvegarder l'activité économique et l'emploi des salariés et à apurer le passif.

Réseau de franchise : La franchise est un contrat du droit commercial par lequel un commerçant dit "le franchiseur", concède à un autre commerçant dit " le franchisé ", le droit d'utiliser tout ou partie des droits incorporels lui appartenant (nom commercial, marques, licences), généralement contre le versement d'un pourcentage sur son chiffre d'affaires ou d'un pourcentage calculé sur ses bénéfices.
L'exécution du contrat s'accompagne d'une obligation, de la part du franchiseur de faire bénéficier le franchisé de son expérience technique, de ses méthodes commerciales ou industrielles, et de ses campagnes publicitaires

RSI (régime Social des Indépendants) : Mis en place en 2006 afin de simplifier la protection sociale des travailleurs indépendants, il devient l'interlocuteur unique des travailleurs indépendants pour l'ensemble de leurs démarches sociales.

SA : Société Anonyme

SCI : Société Civile Immobilière

SNC : Société en Nom Collectif

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SAS : Société par Actions Simplifiées

SASU : Société par Actions Simplifiées Unipersonnelle

Secteur d'activité : Un secteur regroupe des entreprises de fabrication, de commerce ou de service qui ont la même activité principale (au regard de la nomenclature d'activité économique considérée).

Siège : Lorsqu'une entreprise n'exerce pas son activité dans un seul établissement, l'un d'entre eux a le statut d'établissement principal (entreprise individuelle) ou de siège social (société).

SMIC (Salaire Minimum de Croissance) : Rémunération légale minimum que doit recevoir tout travailleur âgé de plus de 18 ans, elle varie en fonction du coût de la vie et de l'augmentation des salaires.

Statuts : Les statuts d'une société désignent l'ensemble des règles qui régissent les rapports entre les associés mais aussi les rapports à l'égard des tiers. Ils constituent en quelque sorte un contrat entre associés.

TNS (Travailleurs Non Salariés) : Les travailleurs non salariés aussi appelés TNS sont des gérants majoritaires de sociétés, ou encore des travailleurs indépendants. Leur régime social de base est aligné sur celui des salariés mais géré par d'autres organismes :

- le RSI pour les assurances maladie-maternité, les allocations familiales des commerçants et artisans, la retraite-invalidité-décès ou encore la caisse d'assurance vieillesse sauf pour les professions libérales qui dépendent de la CNAVPL ;

- l'Urssaf pour les allocations familiales des professionnels libéraux.

Trésorerie : Les entreprises possèdent un ou plusieurs comptes bancaires. La trésorerie constitue l'argent disponible sur ce ou ces comptes. L'importance de la trésorerie est un signe de bonne santé pour l'entreprise, et de force dans les négociations. La Trésorerie d'une entreprise est égale à la différence entre les besoins et les ressources financières de l'entreprise. La trésorerie figure à l'actif de la société.

ZFU (Zone Franche Urbaine) : Quartiers de plus de 10 000 habitants, situés dans des zones dites sensibles ou défavorisées.

ZUS (Zone Sensible Urbaine) : Territoires infra-urbains définis par les pouvoirs publics pour être la cible prioritaire de la politique de la ville, en fonction des considérations locales liées aux difficultés que connaissent les habitants de ces territoires.

Sources bibliographiques :

« **Le guide de l'auto-entrepreneur LE LIVRE** », *édition 2012 – 2013*, par Christophe GUERIN, consultant en stratégie d'entreprise.

« **Le guide du créateur d'entreprise** », *édition RHONE ALPES AUVERGNE, 2009 – 2010.*

Remerciements :

Catherine MOURET, pour son aide à la rédaction de ce livre.

Les sites internet :

L'Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE) **:**
www.APCE.com

Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) :
www.cci.fr/

Cession commerce :
www.cession-commerce.com

GMP Conseil et Associés :
www.gmpconseil.fr Les étapes de la création

Actu entreprise :
www.actuentreprise.com

Réseau-auto entrepreneurs :

www.reseau-autoentrepreneurs.com

Expert Comptable :

www.l-expert-comptable.com

L'URSSAF :

www.urssaf.fr

Créer une entreprise :

www.creer-une-entreprise.info

Service Public :

www.service-public.fr

L'INSEE:

www.insee.fr

L'OSEO:

www.oseo.fr

Auvergne Active :

www.auvergneactive.net

Gouvernement :

www.femmes.gouv.fr

ANNUAIRE



GMP Conseil & Associés est un cabinet de conseil, spécialisé dans l'accompagnement à la création ou reprise d'entreprise. Il vous apporte, avec l'ensemble de ses partenaires, une proposition globale.

Chaque entreprise a ses propres caractéristiques, et GMP Conseil & Associés travailles à la carte en personnalisant chaque interventions et déploie tous les moyens disponibles pour créer une dynamique de progrès continu. Il vous accompagne tout au long de la vie de votre entreprise dans des domaines variés : tel que ; l'étude de votre projet ; le prévisionnel ; les formalités de création ; le développement ; la communication ; les ressources humaines ; ou encore vous aide à travers les difficultés que vous pouvez rencontrer.

CONTACT :

GMP Conseil & Associés

Christophe GUERIN
Consultant en stratégie et création d'entreprise

Catherine MOURET
Consultante en communication et ressources humaines

4 Rue de la Michodière
63000 Clermont-Ferrand
Tél. : 04.43.11.01.40
Mail : contact@gmpconseil.fr
Site : www.gmpconseil.fr



LE TRANSFO, Art et Culture en Région Auvergne

LE TRANSFO, agence de développement culturel en Auvergne, est missionné pour accompagner les porteurs de projets culturels. Il coordonne le comité de pilotage «Culture & Économie» qui regroupe une vingtaine d'organismes, collectivités, universités et travaille en étroite collaboration avec les services de la région et les autres agences régionales

CONTACT :

LE TRANSFO
Fabrice BORIE & Nicole COMBEZOU
7, allée Pierre-de-Fermat - CS 30518
63178 Aubière Cedex
Tél. : 04 73 28 83 40 _ Fax : 04 73 28 83 41
E-mail : fabrice.borie@letransfo.fr
E-mail : nicole.combezou@letransfo.fr
Site : www.letransfo.fr



L'ESPACE INITIATIVES JEUNES (au sein de l'Espace Info Jeunes)

L'Espace Initiatives Jeunes propose un service de conseil et de suivi des projets sur la création et la reprise d'une activité économique.

CONTACT :

Espace Info Jeunes
Nicolas CREPIAT & Vincent FILHOL
5, rue Saint-Genès
63000 Clermont-Ferrand
Tél. : 04 73 92 30 50
E-mail : espace.initiatives.jeunes@orange.fr
E-mail : espace.initiatives.jeunes2@orange.fr
Site : www.info-jeunes.net



LA BOUTIQUE DE GESTION BGE AUVERGNE

La BGE Auvergne accueille et accompagne les porteurs de projets souhaitant créer une activité tous types de secteurs confondus. Cet accompagnement va du diagnostic au suivi post-création.

CONTACTS :

BGE Auvergne
Vincent MADELMONT
22, avenue du Maréchal-Leclerc
63110 Beaumont
Tél. 04 73 35 12 39
E-mail : vincent.madelmont@adret.biz
E-mail : contact@adret.biz
Site : www.adret.biz

BGE Cantal
Chambre de Commerce et d'Industrie du Cantal
44, boulevard du Pont Rouge
15000 Aurillac
Tél. : 04 71 45 40 40
E-mail : cantal@creer.fr

BGE Auvergne –
Antenne Allier, Vichy
18, rue Bargoing
03200 Vichy
Tél : 04 70 97 15 86
E-mail: bge.vichy@adret.biz

BGE Cantal
Mauriac
Télécentre du Pays de Mauriac Médiathèque Intercommunale
Rue du 11 novembre
15200 Mauriac
Tél. : 04 71 67 35 97
E-mail : telecentre@paysdemauriac.fr

BGE Auvergne
Permanence Moulins
Florent DESNAUDS
42, rue du Progrès
03000 Moulins
Tél. : 04 70 20 86 65 / 06 74 32 34 30
E-mail : bge.moulins@adret.biz

BGE Cantal
Saint Flour
Village d'entreprises de Rozier-Coren
Zone d'activités du Rosier-Coren
15100 Saint Flour
E-mail : cantal@creer.fr



LES CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie)

Les CCI accompagnent les entrepreneurs dans les différentes étapes de mise en œuvre de leur projet de création d'entreprise.
Ils préparent à la création d'entreprise, vous aide à construire votre projet et effectue un suivi sur votre création : et simplifie vos démarche d'immatriculation : simplifiée au Centre de formalités des entreprises.

CONTACTS :

CCI du Puy-de-Dôme
David RAGE
(Responsable Service Création Reprise Transmission)
148, boulevard Lavoisier
63037 Clermont-Ferrand cedex 1
Tél : 04 73 43 43 43 - Fax. 04 73 43 43 42
E-mail : creation@puy-de-dome.cci.fr
Site : www.auvergne.cci.fr

CCI de Moulins – Vichy
E-mail : dg@moulins-vichy.cci.fr
Site : www.moulins-vichy.cci.fr
Moulins
17, cours Jean-Jaurès - BP 1729
03017 Moulins Cedex
Tél : 04 70 35 40 00
Vichy
5 à 15, rue Montaret - BP 12538
03205 Vichy Cedex
Tél : 04 70 30 41 00

CCI du Cantal
44, boulevard du Pont Rouge
15000 Aurillac
Tél. : 04 71 45 40 40

Le campus Boulevard du Vialenc
15 013 Aurillac
Tél : 04 71 45 40 40
www.cantal.cci.fr

Saint-Flour
Village d'entreprises Rozier-Corens
Tél. : 04 71 60 47 37

Mauriac (permanence le mardi)
28, boulevard Monthyon
Tel : 04 71 68 38 20

CCI de Haute-Loire
16, bd Bertrand BP 30127
43004 Le Puy-en-Velay Cedex
Tél. : 04 71 09 90 00
Site : www.lepuy-yss.cci.fr

Brioude
Place de la Résistance - BP 30
43101 Brioude Cedex
Tél : 04 71 50 05 36

Monistrol-sur-Loire
4, place de la Victoire
43120 Monistrol sur Loire
Tél : 04 71 09 90 12







LES COMITÉS D'EXPANSION ÉCONOMIQUE

Les Comités d'Expansion Économique contribuent au développement économique des territoires en inscrivant leur action dans une logique partenariale avec les autres acteurs du développement local : les chambres consulaires, les collectivités locales, les industriels, les associations, etc...

CONTACTS :

Comité d'Expansion Économique
Puy-de-Dôme
Romain JACQUES (Chargé de mission entreprise)
4, cours Sablon - BP 351
63009 Clermont-Ferrand
Tél : 04 73 42 40 00
E-mail : rjacques@expansion63.com
E-mail : cee@expansion63.com
Site : www.expansion63.com

Comité d'Expansion Économique Haute-Loire
Yves CHEMARIN (Directeur)
Immeuble Hermione
13, avenue des Belges
43000 Le Puy-en-Velay
Tél. : 04 71 06 06 80
E-mail :
yves.chemarin@hauteloiredeveloppement.com
Site : www.hauteloiredeveloppement.com



LE CREFAD AUVERGNE / dASA

Le CREFAD Auvergne intervient dans l'accompagnement de porteurs de projets pour créer leur activité et leur revenu, le développement local et le développement rural, l'accès de tous à la culture et en particulier le rapport à l'écrit, la formation permanente, la formation des bénévoles et responsables associatifs, l'accompagnement des associations dans leur fonctionnement, leurs projets et leurs activités, les outils et méthodes pour l'autonomie de chacun dans la pensée et l'action, des études, diagnostics et expérimentations.
dASA aide les créateurs d'activités du territoire à tester leur projet avec un accompagnement technique dans un statut juridique adapté.

CONTACT:

CREFAD
Catherine DURAY (Directrice)
9, rue Sous-les-Augustins
63000 Clermont-Ferrand
Tél. : 04 73 31 50 45 _ Fax : 04 73 31 15 26
E-mail : secretariat@crefadauvergne.org
Site : www.reseaucrefad.org

dASA
53, rue de La Pardige
43100 Brioude
Tél. : 04 71 74 97 81
E-mail : asso.dasa@gmail.com
Site : www.dasa.reseaucrefad.org



MASTER DE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS CULTURELLES ET AUDIOVISUELLES (MACA)

Le master de management des activités culturelles et audiovisuelles vise à répondre au besoin important de cadres disposant d'une expertise opérationnelle en matière de management dans les secteurs des industries culturelles.

CONTACT :
Ecole Universitaire de Management
Pôle tertiaire - Site Rotonde
26, avenue Léon-BLUM - BP 273
63008 Clermont-Ferrand Cedex 1
Tel. 04 73 17 77 00
Site : http://management.u-clermont1.fr/



MASTER EN MANAGEMENT - SPÉCIALISATION PARCOURS MÉTIER MANAGEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES

Spécialisation du Master en Management de FBS Campus Clermont (ex-ESC Clermont) s'adressant à des élèves ayant déjà une formation générale en gestion ; formes de futurs administrateurs, cadres de gestion (finance, communication, mécénat, fundraising, RH, organisation) ou manager de projets culturels, que ce soit dans le domaine associatif ou dans les grandes industries du secteur.

CONTACT :
FBS Campus de Clermont-Ferrand
4, boulevard Trudaine
63037 Clermont-Ferrand Cedex 1
Tél. : 04 73 98 24 24 / 04 73 98 24 30
Sites : www.esc-clermont.fr / www.france-bs.com



LES PRÊTS D'HONNEUR DES PLATEFORMES D'INITIATIVES LOCALES

Les PFIL soutiennent les créateurs et les repreneurs d'entreprises sous la forme de prêts personnels remboursables sur l'honneur.

CONTACTS :

Initiatives Clermont Agglo
Parc technologique de La Pardieu
27, rue Jean-Claret
63063 Clermont-Ferrand Cedex 1

Daniel FARGES
Tél. : 04 73 28 72 60
Fax : 04 73 28 72 82
E-mail : dfarges@agglo-clermont.fr
Site : www.clermontcommunaute.net

Riom Combrailles Initiatives
BP 10007
63201 Riom Cedex

Annick LOPEZ
Tél. : 04 73 33 74 68
E-mail : annick.lopez@puy-de-dome.cci.fr

Issoire Sancy Val d'Allier Initiative
Immeuble du Postillon
Place du Postillon
63500 Issoire

Corinne DOMME
Tél. : 04 73 55 95 95
E-mail : isvai@orange.fr

Créa-Thiers Initiative
CCI
47, Avenue du Général-de-Gaulle - BP 90
63307 Thiers Cedex

Pascal CHALLET
Tél. : 04 73 51 66 67
E-mail : creation@thiers.cci.fr

Initiative Création en Haute-Loire
Immeuble L'Hermione
13, avenue des Belges
43000 Le Puy-En-Velay

Maryse THEVENON
Tél. : 04 71 06 06 80
E-mail : maryse.thevenon@hauteloiredeveloppement.com

Brioude Haut-Allier Initiative
Immeuble Interconsulaire
Boulevard Champanne - BP 30
43101 Brioude Cedex

Émilie BERLINET
Tél : 04 71 50 88 07
E-mail : e.berlinet@hauteloire.cci.fr

Cantal Initiatives
44, boulevard du Pont-Rouge
15013 Aurillac Cedex

Monique LACOMBE
Tél. : 04 71 45 40 47
E-mail : mlacombe@cantal.cci.fr

Vichy Initiative
5/15, rue Montaret
03200 Vichy Cedex

Marie-Claire FROGER
Tél : 04 70 35 40 36
E-mail : vichy-initiative@moulins-vichy.cci.fr

Moulins Initiative
17, cours Jean-Jaurès - BP 1729
03017 Moulins Cedex

Alain SEGRETAIN
Tél. : 04 70 35 40 36
E-mail : moulins-initiative@moulins-vichy.cci.fr

Montluçon Initiative
15, boulevard Carnot
03100 Montluçon

Michel GLACHANT
Tél. : 04 70 02 50 27
E-mail : m.glachant@cci-montlucon.com
Site : http://regionauvergne.biz



OUTILS DE FINANCEMENT ET GARANTIES SUR EMPRUNT (AUVERGNE ACTIVE)

Auvergne Active facilite l'accès au crédit bancaire pour les créateurs d'entreprises et d'associations qui proposent une activité d'utilité sociale et/ou qui emploient des personnes en difficulté.

CONTACTS :

Auvergne Active

Antenne Puy-de-Dôme
Centre Victoire
1, avenue des Cottages
63000 Clermont-Ferrand
Tél. : 04 73 34 22 63 _ Fax : 04 73 34 20 83

Antenne Cantal
Village d'entreprise du bassin d'Aurillac
Parc d'activité de Tronquières
14, avenue du Garric (bureau 101)
15000 Aurillac
Tél. : 04 71 48 53 58

Antenne Allier
6-8, rue de l'Horloge
03000 Moulins
Tél. : 04 70 48 20 19

Antenne Haute-Loire
Comité d'Expansion Économique
L'Hermione
13, avenue des Belges
43011 Le Puy-en-Velay
Tél. : 04 71 06 06 80
Site : www.auvergneactive.net
Site: www.franceactive.org



LES RÉSIDENCES D'ENTREPRENEURS (ARDTA)

Les résidences d'entrepreneurs sont calquées sur le principe des résidences d'artistes, elles ont pour but de permettre aux futurs créateurs ou repreneurs de mener à bien leur projet professionnel en Auvergne.

CONTACT :

Agence Régionale des Territoires d'Auvergne
Henri TALAMY
7, allée Pierre de Fermat - CS60017
63178 Aubière Cedex
Tél. : 04 73 19 59 98 _ Fax : 04 73 19 60 39
E-mail : h.talamy@ardt-auvergne.fr
Site : www.auvergnelife.tv



LES PRÊTS D'HONNEUR DE LA PLATEFORME AUVERGNE POUR LA REPRISE ET L'INNOVATION

AT2I+ intervient en complément des Plateformes d'Initiatives Locales et propose des prêts d'honneur aux créateurs d'entreprises innovantes.

CONTACT :

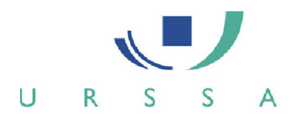
AT2i+
Plateforme Auvergne pour la Reprise et l'Innovation – CRCIA
Aéroport de Clermont-Ferrand Auvergne - BP 25
63510 Aulnat
Alain BRASSEUR
Tél. : 04 73 60 46 39
E-mail : industrie@auvergne.cci.fr
Site : www.auvergne.cci.fr



LE MICROCRÉDIT DE L'ADIE

L'ADIE est un organisme de microcrédit qui finance les créateurs d'entreprises n'ayant pas accès au crédit bancaire (chômeurs, allocataires du RSA, salariés précaires...) et les accompagne dans leur projet pour en assurer la pérennité.

CONTACT :
Adie
Prise de rendez-vous personnalisé au numéro vert : 0 800 800 566
Valérie GRANGE
Tél. : 06 30 50 11 48
E-mail : vgrange@adie.org
Site : www.adie.org



L'ACCRE (Aide aux créateurs/repreneurs demandeurs d'emploi)

L'ACCRE consiste en une exonération de charges sociales (dans la limite de 120 % du Smic) pendant un ou trois ans selon les cas. Pour les bénéficiaires du microsocial, cette aide consiste en l'application de taux réduits de cotisations sociales.

CONTACTS :

Siège social Auvergne
4, rue Patrick-Depailler
La Pardieu
63000 Clermont-Ferrand
Tél. : 04 73 42 83 83 (de 8h à 18h30)

Site de l'Allier
9-11, rue Achille-Roche
03000 Moulins
Tél. : 04 70 48 38 86 (de 8h à 18h30)

Site du Cantal
15, rue Pierre-Marty -15000 Aurillac
Tél. : 04 71 43 48 00 (de 8h à 18h30)

Site de Haute-Loire
10, avenue André-Soulier
43000 Le Puy-en-Velay
Tél. : 04 37 60 19 05 (de 8h à 18h30)
Site : www.urssaf.fr



LES RÉSIDENCES D'ENTREPRENEURS (ARDTA)

Les résidences d'entrepreneurs sont calquées sur le principe des résidences d'artistes, elles ont pour but de permettre aux futurs créateurs ou repreneurs de mener à bien leur projet professionnel en Auvergne.

CONTACT :

Agence Régionale des Territoires d'Auvergne
Henri TALAMY
7, allée Pierre de Fermat - CS60017
63178 Aubière Cedex
Tél. : 04 73 19 59 98 _ Fax : 04 73 19 60 39
E-mail : h.talamy@ardt-auvergne.fr
Site : www.auvergnelife.tv



Les 10 étapes « LE LIVRE » de la création d'entreprises

Christophe GUERIN
Consultant en création d'entreprise

Edition 2015

14 €







www.gmpconseil.fr